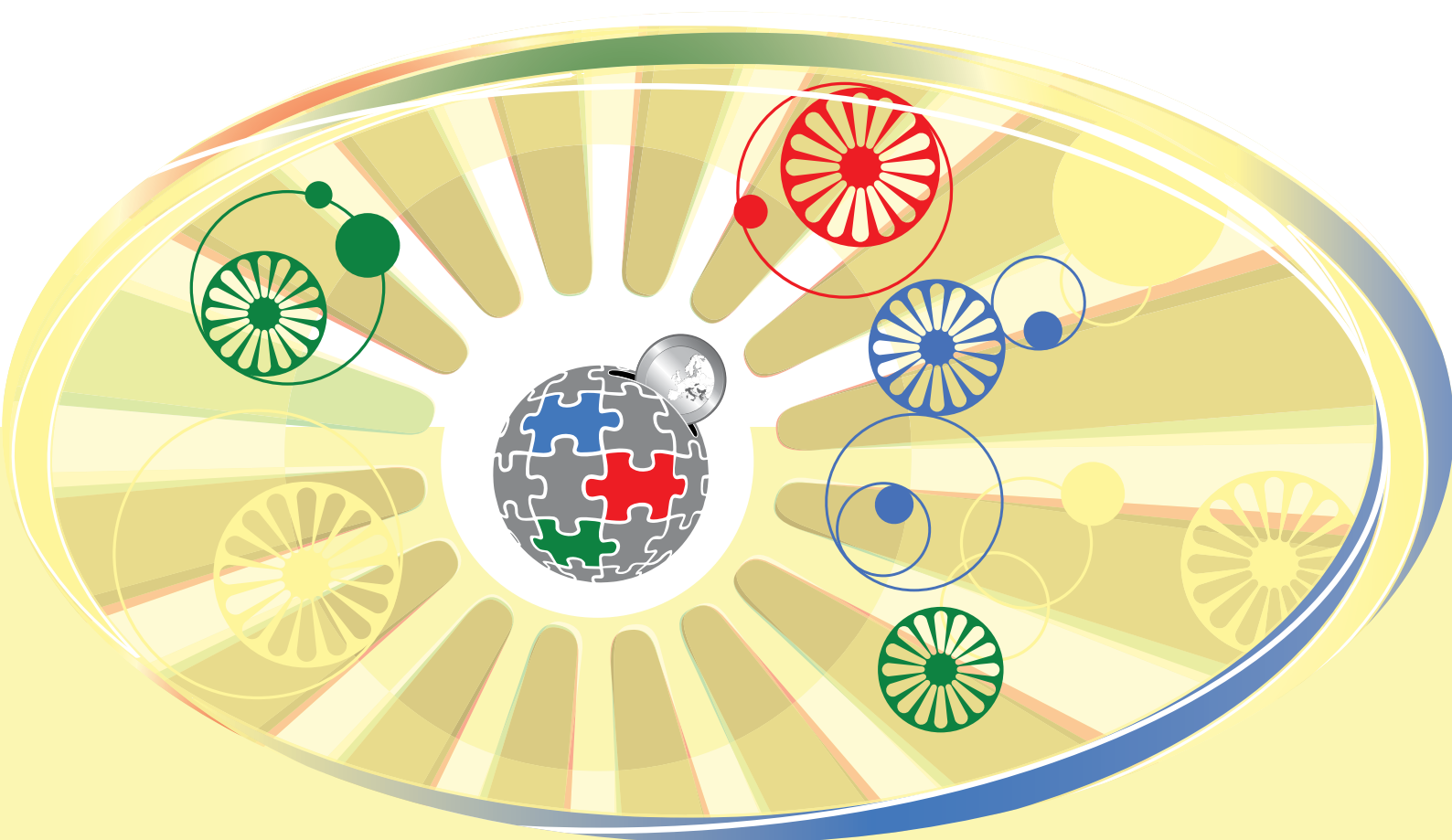




PRIRUČNIK ZA TRENERE U OKVIRU PROJEKTA ZA FINANSIJSKO OPISMENJAVANJE ROMA SA SMERNICAMA ZA KORIŠĆENJE FINALLY ALATA



Identifikacija projekta

Projekat: Grundtvig Multilateral

Naziv projekta: Finansijsko opismenjavanje Roma (Financial Literacy for the Roma)

Akronim: FINALLY

Br. projekta: 527860-LLP-1-2012-1-SI-GRUNDTVIG-GMP

Koordinator: Razvojno obrazovni centar Novo mesto (RIC Novo mesto), Slovenija

Partneri: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu (Srbija), Fakultet zdravstvenih nauka i socijalnog rada, Trnava Univerzitet (Slovačka), Codici Agencija za društvena istraživanja (Italija), Fondacija za zdravstvo i socijalni razvoj (Bugarska), Istraživački centar Univerziteta u Pireusu (Grčka), Techniki Ekpaideftiki (Grčka), Action Synergy S.A. (Grčka)

Informacije o priručniku

Naslov priručnika: Priručnik za trenere u okviru projekta za finansijsko opismenjavanje Roma sa smernicama za korišćenje Finally alata

Urednik: Gabi Ogulin Počrvina

Autori:

Gabi Ogulin Počrvina – uvod

Ana Popović – modul 1

Jelena Stanković – modul 2

Srđan Marinković – modul 3

Danijela Stošić – modul 4

Izdavač: Centar za razvoj i obrazovanje Novo mesto (RIC Novo mesto)

Za izdavača: Marjeta Gašperšič

Dizajn: Katja Keserič Markovič

Prevod: TailorMade production

Štampa: TISK ŠEPIC d.o.o.

Tiraž: 40

Godina izdanja: 2015

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

336:37.014.22(=214.58)(035)

PRIRUČNIK za trenere u okviru projekta za finansijsko opismenjavanje Roma sa smernicama za korišćenje Finally alata / [autori Gabi Ogulin Počrvina ... [et al.] ; urednik Gabi Ogulin Počrvina ; prevod TailorMade Production]. - Novo mesto : Centar za razvoj i obrazovanje, 2015

Prevod dela: Trainer's manual for Financial literacy for the Roma with guidelines for Finally toolbox use

ISBN 978-961-6985-30-7

1. Ogulin Počrvina, Gabi

282003200

Ovaj projekat je finansijski podržan od strane Evropske Komisije.

Ova publikacija (sredstvo komunikacije) odražava isključivo stavove autora, i Komisija ne može da se smatra odgovornom za bilo koju upotrebu informacija koje su u njoj sadržane.

SADRŽAJ

O PROJEKTU.....	5
PROJEKTNI PARTNERI	6
UVOD: CILJEVI KURSA, CILJNA GRUPA, DIDAKTIČKI PRINCIPI	9
MODUL 1: KUĆNI BUDŽET – PLANIRAJTE UNAPRED I PAMETNO TROŠITE	13
Sažetak Modula 1	13
<i>PLAN RADA U OKVIRU MODULA 1</i>	<i>13</i>
Uvodna sesija.....	15
Tema 1. Naši prihodi.....	16
Tema 2. Potrebe i želje	19
Tema 3. Kako napraviti kućni budžet i izbeći probleme u budžetiranju?.....	22
Tema 4. Značaj dobrih navika u potrošnji	24
Tema 5. Kupovina	26
Tema 6. Kontrolisanje potrošnje	28
pitanja za proveru razumevanja modula 1:.....	30
MODUL 2: ŠTEDNJA ZA BUDUĆNOST	31
SAŽETAK MODULA 2	31
<i>PLAN RADA U OKVIRU MODULA 2</i>	<i>31</i>
Tema 1. Postavljanje ciljeva i osnovi štednje	33
Tema 2. Načini štednje	38
Tema 3. Opšte preporuke za štednju	40
Tema 4. Kako uspostaviti plan štednje.....	42
Tema 5. Mogućnosti štednje u zvaničnim finansijskim institucijama – Štednja u bankama	44
PITANJA ZA PROVERU RAZUMEVANJA MODULA 2:.....	45
MODULE 3: POZAJMLJIVANJE UZ OPREZ.....	46
SAŽETAK modula 3	46
<i>PLAN RADA NA Modulu 3.....</i>	<i>46</i>
TEMA 1. UPRAVLJANJE DUGOM: PAŽLJIVO POZAJMLJIVANJE	48
TEMA 2. Cena pozajmljivanja	53
TEMA 3. IZBOR ZAJMODAVCA I vrste ZAJMA.....	56
TEMA 4. KONTROLA ZADUŽENOSTI.....	60
PITANJA ZA PROVERU RAZUMEVANJA MODULA 3:.....	63

MODUL 4: POVEĆANJE LIČNIH PRIHODA	64
Sažetak Modula 4	64
<i>PLAN RADA U OKVIRU MODULA 4</i>	64
Tema 1. Traženje posla	65
Tema 2. Samo-zapošljavanje	68
PITANJA ZA PROVERU RAZUMEVANJA MODULA 4:	73
IZVORI ZA SRPSKI MODUL	74
EVALUACIONI UPITNICI	76
MODUL 1- BUDŽET DOMAĆINSTVA – PLANIRAJTE UNAPRED I PAMETNO TROŠITE	76
MODUL 2 – ŠTEDNJA ZA BUDUĆNOST	78
MODUL 3 –POZAJMLJIVANJE UZ OPREZ.....	79
MODUL 4 – POVEĆANJE PRIHODA	80
OPŠTA evaluacija treninga za Rome	81
DODATAK UZ VEŽBU 2F	82
DODATAK UZ VEŽBU 3F	88

O PROJEKTU

Motivacija partnerstva na projektu zasnovana je na iskustvu sa specifičnom ciljnom grupom pripadnika romske populacije, njihovom potrebom za više obrazovanja i boljim obrazovanjem, na osnovu velikog skoka koji oni moraju da naprave ka stabilnijem i nezavisnom ekonomskom položaju. Romi predstavljaju najveću nacionalnu manjinu u Evropi, iako je njihov položaj još uvek obeležen diskriminacijom, socijalnom i ekonomskom isključenošću. Definisana lošom finansijskom situacijom, visokom nepismenošću, niskim znanjem o upravljanju novcem, obavljanju transakcija, pronalaženju pouzdanih informacija i donošenju dugoročnih odluka, romska manjina se se suočava sa čak i višim rizicima siromaštva i nezaposlenosti. Stoga, jasno je da postoji velika potreba za implementacijom finansijske edukacije usmerene ka specifičnim okolnostima ove osetljive grupe.

Stoga, glavni cilj projekata je podizanje nivoa finansijske pismenosti među odraslim Romima i informisanje o različitim potrošačkim uslugama. Najpre, primenom jedinstvene metodologije, u svim zemljama partnera smo istražili koje su potrebe Roma u ovoj oblasti. Sproveli smo intervjue vođene sa Romima kao pojedincima, dve fokus grupe sa profesionalcima koji se bave pitanjima Roma i značajnim predstavnicima romske zajednice. Pored toga, proučavanjem različite literature, istraživali smo kako uglavnom obrazovani Romi uspešno upravljaju svojim porodičnim finansijama. Na osnovu ovog istraživanja, razvili smo program edukacije o tome kako efikasno upravljati porodičnim finansijama, biti informisan potrošač, štedeti novac i kupovati pametno itd. Praćen je nastavnim i sredstvima za učenje, prilagođen potrebama romske manjine i fokusiran na sticanje praktičnih veština koje bi osigurale bolji kvalitet života. Program i alati za učenje će biti testirani putem pilot akcija, unapređeni i objavljeni na jezicima svih partnera na kraju projekta.

Konkretni ciljevi projekta su:

- da izvrši fokusiranu procenu potreba unutar ciljne grupe (s jedne strane odrasli Romi, a s druge strane stručno osoblje koje radi s njima)
- da razvije specifičan, po meri i transnacionalan FINALLY kurs obuke, u skladu sa potrebama ciljne grupe
- da razvije inovativna nastavna i sredstva za učenje pod nazivom FINALLY Toolbox za polaznike i trenere, sa transnacionalnim jezgrom, a ukoliko je zahtevano u skladu sa procenom potreba, i sa regionalnim specifičnostima, koje daju posebnu dodatnu vrednost razvijenim izvorima.
- da obučiti trenere sprovođenjem radionica za njih
- da testira i proceni alate razvijene kroz pilot akcije u šest partnerskih zemalja
- da prenosi dobru praksu između različitih EU partnera
- da širi projektne aktivnosti i rezultate, podiže svest i promoviše integraciju romske populacije
- da iskoristi razvijene alate i obezbedi održivost rezultata projekta putem direktnog uključivanja zainteresovanih strana i kreatora politika, kako je definisano planom eksploatacije.

PROJEKTNI PARTNERI

Lider projekta

RAZVOJNO OBRAZOVNI CENTAR NOVO MESTO (RIC NOVO MESTO)

Razvojno obrazovni centar Novo mesto (The Development and Education Centre Novo mesto, Razvojno izobraževalni center Novo mesto - RIC Novo mesto) je javna institucija sa više od 50 godina iskustva i tradicije u obrazovanju odraslih. Tokom godina, RIC Novo mesto je razvio četiri međusobno povezane programske oblasti: Formalno obrazovanje i treninzi za odrasle, Opšte celoživotno učenje, Smernice i podrška za učenje odraslih i Projektni rad. RIC Novo mesto teži ka obrazovanju koje je dostupno i pristupačno svim odraslim osobama u lokalnom okruženju i regionu u svim periodima života. Organizacija uspešno saraduje na različitim nacionalnim, međunarodnim i evropskim projektima koji su takođe usmereni na inkluziju Roma. RIC Novo mesto je započela sistematično sa pružanjem mogućnosti za obrazovanje Roma pre dvadeset godina, mnoge podržavajuće aktivnosti se fokusiraju na uspešno uključivanje Roma (mnogi od njih rano napuštaju školu), u osnovnu školu za odrasle, koju uspešno vodi više od 15 godina. Značajan primer dobre prakse u procesima integracije Roma u RIC Novo mesto je Centra za vođenje obrazovanja odraslih Novo mesto (Adult education guidance) koji radi u okviru organizacije. Od njegovog osnivanja, odrasli Romi su identifikovani kao ciljna grupa koja zahteva posebnu pažnju u pružanju podrške u učenju, vođenju i savetovanju. Poslednjih godina, RIC Novo mesto se fokusirao na razvoj i uključivanje u različita međunarodna partnerstva na projektima, posebno orijentisanim ka integraciji Roma. Trenutno je RIC Novo mesto takođe i lider konzorcijuma projekta FINALLY (Finansijsko opismenjavanje Roma) i projekta e-RR (e-Roma Resource).

Partneri

EKONOMSKI FAKULTET, UNIVERZITET U NIŠU

Ekonomski fakultet je osnovan 1960. godine, kao sastavni deo Pravno-ekonomskog fakulteta. Kasnije je postao samostalna institucija visokog obrazovanja. Ekonomski fakultet se intezivno razvijao, prostorno, kadrovski i materijalno, i sticao reputaciju značajne naučne i obrazovne institucije u oblasti ekonomskih nauka. Nastavni i naučno-istraživački proces se realizuju od strane 82 profesora, asistenata i saradnika. Trenutno, više od tri hiljade studenata aktivno studira na Fakultetu. Veliki broj upisanih studenata i diplomira na Ekonomskom fakultetu: 11.085 diplomiranih ekonomista, 182 mastera ekonomije, 163 magistara ekonomskih nauka i 85 doktora ekonomskih nauka. Školovanje na Ekonomskom fakultetu je zasnovano na multidisciplinarnom pristupu, modernom, širokom i svestranom pristupu obrazovanju ekonomskih stručnjaka, sa širokim spektrom poslovnih aktivnosti u različitim kreativnim radnim okruženjima širom sveta, u skladu sa Bolonjskom deklaracijom i Zakonom o visokom obrazovanju. Naučna i primenjena istraživanja se odvijaju posredstvom Centra za ekonomska istraživanja, koji predstavlja organizacionu jedinicu Fakulteta.



FAKULTET ZDRAVSTVENIH NAUKA I SOCIJALNOG RADA, TRNAVA UNIVERZITET

FAKULTET ZDRAVSTVENIH NAUKA I SOCIJALNOG RADA (Trnava University) je osnovan 1994. Njegov cilj je da obrazuje stručnjake za javno zdravlje, socijalnu zaštitu, laboratorijsku medicinu i negu. Osim nastave, fakultet sprovodi istraživanja u svim oblastima javnog zdravlja, socijalnog rada, nege, promovisanja zdravlja, zdravlja manjina, istraživanja zdravstvenih sistema, trauma, istraživanja povreda i drugo. Trenutno, Fakultet je uključen u veliki broj međunarodnih projekata finansiranih od strane EU ili drugih agencija, kao koordinator i kao partner na projektima. Iskustva o populaciji Roma su zasnovana na projektima kao što su: "Prevenција bolesti zavisnosti u okviru zajednica Roma i Sintija [SRAP]" evaluacija WP kao i „Multikulturalni pristup povećanju pristupačnosti zdravstvenih usluga zajednicama Roma”.

FONDACIJA ZA ZDRAVSTVO I SOCIJALNI RAZVOJ (HESED)

HESED (HEALTH AND SOCIAL DEVELOPMENT FOUNDATION) je osnovan 1998. godine. Naš multietnički i multidisciplinarni tim (Romi/Bugari) obuhvata više od 35 stručnjaka (pedagoga, psihologa, socijalnih i medicinskih radnika itd.), radnika romske zajednice. HESED sprovodi programe u tri glavne oblasti: razvoj romske zajednice; zdravstveni programi za osetljive grupe; istraživanja u polju bihevioralnih promena. Njihovi eksperti razvijaju i vrednuju usluge zasnovane na modernoj zajednici sa ciljanim razvojem: životnih veština adolescenata, veština roditeljstva trudnica i mladih roditelja, pružaju alternativne usluge za razvoj u ranom detinjstvu, podršku porodicama za poboljšanje uslova stanovanja kroz beskamatne kredite i treninge za upravljanje kućnim budžetom, pomoć u istraživanju mogućnosti za zapošljavanje, vođenje individualnih slučajeva.

CODICI AGENZIA DI RICERCA SOCIALE S.C. (CODICI)

CODICI je nezavisna agencija za društvena istraživanja, osnovana 2005. godine. Pomaže javnim institucijama, organizacijama tercijarnog sektora, da se nose sa društvenim promenama. Codici koristi alate za primenjena društvena istraživanja, kako bi analizirala nastale promene, nudi konsultantske usluge, treninge i tehničku pomoć u određenim politikama, podržava razvoj projekata i evaluaciju inovativnih društvenih usluga. Njihove veštine i kompetencije su zasnovane na snažnom akademskom planu i bogatom iskustvu u društvenom radu; njihova metodologija je zasnovana na participativnom procesu deljenja alata i proizvoda sa svojim klijentima, kao i subjektima njihovih projekata, njihova radna klima je oblikovana od strane posvećenih ljudi, angažovanih u društvenim istraživanjima i društvenom radu.

TEHNIKI EKPAIDEFTIKI

Techniki Ekpaideftiki je osnovan 1994. godine kao privatni centar za treninge/konsultantska organizacija, sertifikovana od strane EOPPEP, (www.eoppep.gr), kao nacionalni Trening Centar Nivoa 2, sa ISO9001: 2008 od strane TUV AUSTRIA-HELLAS. Aktivnosti i specijalizacije: Trening i savetodavne usluge za nezaposlene, stručnjake (privatni i javni sektor), osetljive socijalne grupe. Široka mreža partnera. Društveni kontekst i alati: metodologije, tehnike i alati na treninzima za nezaposlene i osetljive grupe, veze između treninga i tržišta rada, vođenje karijere na osnovu jednakih mogućnosti. Sertifikati: ICT InfoCert diploma, KNX tehnologija za "pametne zgrade" od strane KNX asocijacije, licencirani trening centar od strane Ministarstva za infrastrukturu, saobraćaj i mreže za revizore i tehničke menadžere. Iskustvo: preko 250 projekata sufinansiranih od strane međunarodnih, nacionalnih i lokalnih tela. 3 kompletno opremljena trening centra u Atini, Solunu i Levadiji. Transnacionalni projekti sa više od 70 naučnih i obrazovnih institucija,

ljudskih resursa i Roma, osnovan, priznat i sertifikovan u Rumuniji kao jedna od najvećih obrazovnih institucija.

ACTION SYNERGY S.A.

Action Synergy S.A. je obrazovna, trening i organizacija zasnovana na znanju, koja je aktivno uključena u razvoj obrazovnih programa za osetljive ciljne grupe, u promociju društvene integracije, u razvoj obrazovnih tehnologija, trening metodologija i razvoj e-learning trening programa.

Od svog osnivanja 1987. godine, organizacija je učestvovala u značajnom broju EU obrazovnih projekata kao partner ili koordinator. Ključne oblasti ekspertize organizacije Action Synergy's S.A. uključuju: razvoj i organizaciju e-learning kurseva, promociju socijalne integracije, razvoj veza i sinergija između različitih aktera na lokalnom, regionalnom, nacionalnom i internacionalnom nivou, razvoj metodologija učenja, razvoj obrazovnih tehnologija, razvoj kurseva i modula uz upotrebu inovativnih metodologija, analizu potreba za učenjem, razvoj profesionalnih kurseva.



UVOD: CILJEVI KURSA, CILJNA GRUPA, DIDAKTIČKI PRINCIPI

Ovaj priručnik je prvenstveno napravljen kako bi se koristio kao nastavno sredstvo na treningu za trenere i nadalje, kako bi se koristio od strane obučениh trenera prilikom podučavanja članova ciljne grupe u okviru **Projekta Finally – Finansijsko opismenjavanje Roma**. On dopunjuje **Program treninga** u kome su definisani sadržaj i struktura kursa. Svrha priručnika je da u kratkim crtama predstavi **Program treninga za finansijsko opismenjavanje Roma** trenerima koji će sprovesti ove aktivnosti neformalnog obrazovanja.

Program treninga je baziran na saznanjima iz **Istraživanja potreba**, istraživanja sprovedenog u zemljama svih projektnih partnera u prethodnoj fazi projekta. Svrha ovog istraživanja je bila da ispita opšti nivo finansijske primenosti Roma i njihove potrebe i prioritete, vezano za dalje obrazovanje u ovoj oblasti. Na taj način, sadržaj (teme) i struktura, ali takođe i metodologija, su razvijene u skladu sa realnim potrebama ciljne grupe projekta. U **Transnacionalnom izveštaju**, koji sumira rezultate prezentovane u Nacionalnim izveštajima svih projektnih partnera (WP2 rezultati), zajednički je zaključak da bi trening trebalo da bude fokusiran na pitanja u vezi sa sledećim:

- *upravljanje prihodima*, ali takođe i mogućnosti za *povećanje prihoda* putem zapošljavanja i samozapošljavanja;
- *rashodi, željena roba i potrošnja*, odnosno, pametno trošenje i praksa dobre kupovine;
- *štednja i ulaganje*, odnosno, edukacija o opcijama štednje i mogućnostima ulaganja,
- *dug i kredit*, sa posebnim fokusom na edukaciju o zvaničnim kanalima pozajmica.

Ciljevi programa treninga su, shodno tome, sledeći:

- *Povećanje svesti učesnika u vezi njihovih svakodnevnih troškova* i analiziranje dobrih i loših praksi koje upražnjavaju, istražujući tokove novca domaćinstva i stvarne navike u trošenju, čineći ih sposobnim da prate porodične troškove.

- *Povećanje sposobnosti učesnika za planiranje i određivanje prioriteta*: istražiti njihove izvore prihoda (zvanične i nezvanične) kako bi se povećala njihova sposobnost da donose dobre finansijske odluke, da postignu razumevanje koncepta vrednosti novca i potrošnje, koristeći određene alate za kratkoročno i dugoročno planiranje.

- *Razvoj pristupa*, u saradnji sa učesnicima, *štednji i ulaganjima*. Cilj je da se da vrednost i prostor inicijativama već promovisanim od strane Roma, i obezbedi njihova difuzija, i, u isto vreme, identifikuju novi pristupi koji će ohrabriti štednju i ulaganja.

- *Razvoj kapaciteta za procenu rizika povezanog sa uzimanjem kredita i dugovima*. Kako proizilazi iz istraživanja, zaduženost je rezultat, između ostalog, nepostojanja planiranja, visokih kamatni stopa i pozajmljivanja iz nezvaničnih mreža. Stoga, trening je neophodan u proceni rizika dobijanja privatnog kredita ili ulaženja u dugovanje. (Izvor: WP2 rezultat: *Istraživanje potreba*)

Stoga, Finally program treninga je dizajniran tako da se sastoji iz **četiri modula**:

1. Kućni budžet – planirajte unapred i pametno trošite

2. Štednja za budućnost

3. Pozajmljivanje uz oprez

4. Povećanje prihoda.

Svaki od modula je predstavljen u ovom Priručniku u obimu u kojem treneru pruža neophodno znanje, veštine i kompetencije za edukaciju učesnika treninga o pitanjima usmerenim ka povećanju njihove finansijske pismenosti.

Na početku svakog modula, dat je kratak *sažetak* i *plan predavanja*, praćen opisom tema koje sačinjavaju dati modul. Vremenski okviri za određene vežbe u okviru plana predavanja su samo indikativni, realni vremenski okvir zavisi od strukture grupe. Svaka tema počinje spiskom očekivanih ishoda učenja koji bi trebalo da budu ostvareni kroz savladavanje teme, nastavlja se sa osnovnim teorijskim postavkama i uključuje i reference ka *Alatima (Tools)* – vežbama koje treba koristiti na treningu kako bi se od strane učesnika poboljšalo razumevanje obuhvaćenih problema. Moduli se završavaju pitanjima za proveru razumevanja obrađenih tema. Ova pitanja mogu biti korišćena kao osnova za aktivnosti ispitivanja od strane trenera.

Alati opisani u okviru svake teme su uključeni u Radne sveske za učesnike treninga. PowerPoint Prezentacije sa ključnim stavkama svake teme, su razvijene kako bi se takođe koristile kao nastavni materijal. Na ovaj način Priručnik je povezan i usklađen sa ***Nastavnim materijalom i Alatima*** razvijenim za trening članova ciljne grupe.

Sadržaj, struktura i metodologija predloženi u ovom Priručniku su usklađeni sa potrebama i željama članova ciljne grupe. Naime, program treninga je dizajniran za mlade, pismene Rome (starosti 18-30 godina) koji će uskoro postati donosioci odluka vezano za pitanja koja se odnose na budžet njihovog domaćinstva, tako da je namera da se podigne nivo njihove finansijske pismenosti, koju mogu preneti sledećim generacijama, ali takođe, idealno bi bilo i starijim članovima svojih porodica/domaćinstava.

Izbor ciljne grupe dodatno je pojačan činjenicom da:

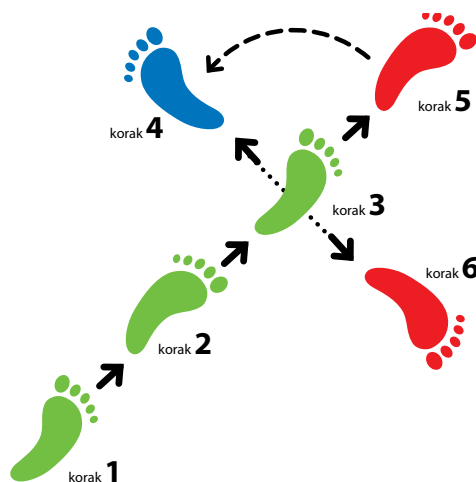
... oni su često obrazovaniji nego njihovi rođaci i mogu biti otvoreniji za prihvatanje treninga. Mladi mogu biti posebno zainteresovani za sticanje veštine upravljanja novcem, s obzirom da oni često doprinose porodičnim prihodima, bilo redovnim, bilo neredovnim, ali oni takođe postaju i sve više nezavisni u upravljanju svojim finansijama time što postaju ključni akteri društvenih promena. (Izvor: WP2 rezultta: Istraživanje potreba kao i povratne informacije drugih partnera)

Kada dođe do metodološkog pristupa, glavni cilj je bio uključiti pripadnike Roma i Sintija neposredno u dizajn kursa i odabir tema putem deljenja njihovih iskustava i izražavanja njihovih prioriteta. Takođe, njihova aktivna uključenost u implementaciju programa je od ključnog značaja, jer je to jedini način da oni ostanu motivisani i osiguraju uspeh i efektivnost projekta, valorizaciju i održivost njegovih rezultata i predviđenog uticaja. Namera je da svaki učesnik postane svestan specifičnih koristi koje proističu iz pohađanja kursa.



Osnovni koncept je da se proces donošenja finansijskih odluka na nivou porodice predstavi kao "pametan put" kojim polaznici mogu stići do boljeg razumevanja osnovnih finansijskih koncepata sa konačnim ciljem da nauče kako da bolje rukuju svojim finansijama. Stoga, promena stavova i prakse je neophodna.

3+3 koraka Pametan put



Korak 1: Tvoj prihod

Korak 2: Planiranje rashoda

Korak 3: Da li mi nedostaje novac? Mogu li da preispitam svoje kupovine?

Korak 4: Da li da štedim novac?

Korak 5: Pozajmljivanje novca

Korak 6: Kako mogu povećati svoj prihod?

Pristupi koji su preporučeni kroz predloženi Toolbox su sledeći:

-*Brainstorming*: učesnici slobodno i nepristrasno izražavaju svoje poglede na temu. Nakon toga, oni se prikupljaju i koriste u procesu učenja.

-*Timski rad*: učesnici formiraju timove kako bi radili obično sa trenerima kao liderima grupe (pretpostavljamo da postoje najmanje dva trenera ili trener i romski medijator po grupi). Na ovaj način učesnici mogu uzeti aktivno učešće u procesu učenja i istovremeno će naučiti da procene sebe. Takođe će shvatiti činjenicu da mogu dati vredan doprinos procesu treninga, uvažavajući druge članove tima i dopuštajući im da iskažu svoja stanovišta.

-*Simulacija*: učesnici "zamišljaju" i "ponašaju se" kao da su bili prisutni na određenom mestu pod određenim okolnostima, na ovaj način, osećaju se sigurnijim da izraze svoje stavove, unapređujući način na koji bi se ponašali u sličnim, stvarnim situacijama.

-*Igranje uloga*: učesnici i/ili treneri su "glumci" na temu stvarnih ili potencijalno realnih životnih situacija, što će im pomoći da korišćenjem verbalnih i neverbalnih metoda, iskažu postojeća znanja i poglede i prikažu načine kontaktiranja.

Sve navedeno biće podržano upotrebom prezentacija, kratkim filmovima, analizom novinskih članaka, brošura, vežbama, kvizovima, radnim listovima, aktivnostima eksperimentalnog učenja itd. i praćeno grupnim diskusijama.

Svaka sesija (radionica) treba da se završi evaluacijom – mi koristimo termin ‘završna diskusija’ kada će trener imati vremena za igre evaluacije, upitnike, povratne informacije itd., kako bi procenio dobrobit grupe, grupnog rada, ostvarenje ciljeva, ispunjenje individualnih očekivanja itd.

Trener treba da bude fleksibilan i sposoban da koristi metode aktivnog učenja, a takođe i da bude sposoban da prilagodi neke vežbe strukturi grupe (muškarci/žene, parovi itd.), pismenosti polaznika, drugim veštinama (npr. koje se odnose na rad sa tabelama) On/ona treba da poznaje karakteristike ciljne grupe i da uspostavi pristup u skladu sa potrebama i željama učesnika. Treneri treba da objasne glavne koncepte davanjem jednostavnih objašnjenja i provere nivo razumevanja materijala (putem traženja od učesnika da daju primere iz svog iskustva za nove predstavljene) i da ih usmere ukoliko se pojave neki nesporazumi. Prilikom davanja instrukcija za vežbe, takođe je važno obezbediti da svaki od učesnika ispravno razume šta bi trebalo da radi i da ponudi pomoć kada je potrebno putem pružanja uprošćenih i dobro koncipiranih uputstava (sa dodatnim primerima ukoliko je potrebno).

- *Trener mora koristiti metode kojima će uključiti učesnike i motivisati ih za učenje.*
- *Trener bi trebalo da, pored predloženih alata, u svakom trenutku ima i set “hitnih alata”, koje čuva za potencijalnu upotrebu.*
- *Trener bi trebalo da pokuša da kreira osećaj “partnerstva” između trenera i polaznika.*

Preporučujemo da svaka sesija predavanja traje 4-5 školskih časova i bude pripremljena kao projektno učenje, a takođe predlažemo da **dva trenera** (ili trener i romski medijator) vode grupu od 12-15 učesnika.

Sledeći osnovni principi u obrazovanju odraslih, takođe predstavljaju osnovu za implementaciju ovog programa:

1. **Obezbeđenje procesa učenja sa učesnikom u fokusu.** Učimo bolje kada uzimamo aktivno učešće u procesu treninga. Učesnici su odrasli, baš kao i trener, tako da imaju životno iskustvo i prethodno znanje koje je važno za diskusije i savladavanje tema treninga. Osim toga, kao odrasli, mogu da donose odluke u vezi sa procesom obuke i mogu da izraze svoje stavove i ideje o tome kako bi proces treninga mogao biti olakšan i poboljšan.

2. **Znanje ima društveni značaj.** Učesnici su više zainteresovani za učenje o temama koje se odnose na svakodnevni život, kao i za učestvovanje u treninzima suočavajući se sa situacijama koje se učestalo ponavljaju, identifikujući sličnosti.

3. **Princip integracije. Znanje je bilo i ostaje „otvoreno“.** Najpre, proces treninga treba prilagoditi uslovima života i potrebama odraslih, i drugo, trening je kontinuirani proces, čak i nakon završetka sastanaka.

Na kraju, iako je namera da se priručnik prvenstveno koristi tokom aktivnosti u okviru projekta Finally, on takođe može biti od koristi za sve koji razmišljaju o uzimanju ili pružanju obrazovnih usluga u vezi sa finansijskom pismošću ili sličnim temama, ili za sve one koji su uključeni u rad sa Romima ili drugim osetljivim ciljnim grupama. Iskreno vam preporučujemo da iskoristite većinu toga!

MSc Gabi Ogulin Počrvina, projektni menadžer

MODUL 1: KUĆNI BUDŽET – PLANIRAJTE UNAPRED I PAMETNO TROŠITE

Sažetak Modula 1

U okviru Modula 1, koji nosi naslov „Kućni budžet – planirajte unapred i pametno trošite“, učenisci treninga započinju proces učenja kroz temu „Naši prihodi“. Osnovni razlog za to je činjenica da kreiranje kućnog budžeta počinje pregledom svih (redovnih i neredovnih – vanrednih) prihoda, nakon čega članovi domaćinstva mogu utvrditi kolika je suma novca koja je raspoloživa za trošenje. Kroz narednu temu, „Potrebe i želje“, polaznici treninga uče o uspostavljanju prioriteta prilikom trošenja, kako bi mogli u potpunosti da razumeju i drugu stranu budžeta – troškove. Znanja stečena kroz treću temu, „Kako da napravite kućni budžet i izbegnete probleme u budžetiranju“, treba da omoguće učesnicima da dalje razviju znanja i veštine koje su dobili ili unapredili kroz prethodne teme, a koje se odnose na to kako sastaviti lični i kućni budžet. Specifične koristi koje proističu iz ovog modula su dopunjene veštinama i znanjima dobijenim kroz diskusije i vežbe u okviru poslednje tri teme: „Značaj dobrih navika u trošenju“, „Kupovina“ i „Kontrola trošenja“. Ovaj modul sadrži brojne vežbe i korisna sredstva koja polaznici treninga, članovi njihovih porodica i domaćinstava, kao i prijatelji, mogu koristiti u svakodnevnom životu. Cilj upotrebe ovih sredstava je usvajanje praksi mudrog upravljanja ličnim i kućnim finansijama.

PLAN RADA U OKVIRU MODULA 1

Sažetak modula 1: Kućni budžet – planirajte unapred i pametno trošite	ukupno 18 sati
1. sesija	4 sata
Uvodna sesija	2 sata
Upoznavanje	45min
Predstavljanje programa (teme, metode, organizacija sastanaka, raspored, očekivanja učesnika)	45min
Tema 1. Naši prihodi	2 sata
Uvodna diskusija o prihodima	10 minuta
Vežba 1a: Sumiranje ličnih/porodičnih prihoda	30 min.
1. zadatak: Sumiranje ličnih prihoda	
2 zadatak: Sumiranje prihoda na nivou domaćinstva	30 min.
3 zadatak: Razlikovanje redovnih i vanrednih prihoda	10 min

Završna diskusija	10 min
2. sesija	5 sati
Tema 2. Potrebe i želje	2 sata
Uvodna diskusija o potrebama i željama	15 min.
Vežba 1b: Kako trošimo?	30 min.
Vežba 1c: Razlikovanje potreba i želja	25 min.
Vežba 1d: Zadovoljavanje potreba i želja	20 min.
Tema 3. Kako napraviti kućni budžet i izbjeći probleme u budžetiranju	3 sata
Uvodna diskusija o budžetiranju i izbjegavanju potencijalnih problema	20 min
Uvod u budžetiranje	25 min
Vežba 1e: Sastavljanje preliminarnog kućnog budžeta	45 min
Analiza snaga i slabosti primera kućnog budžeta	25 min
Završna diskusija	20 min
3. sesija	5 sati
Tema 4. Značaj dobrih navika u potrošnji	2 sata
Uvodna diskusija o (dobrim) navikama u potrošnji	25 min
Vežba 1f: Praćenje potrošnje	35 min
Vežba 1g: Revidiranje troškova – ka mudrijim odlukama i boljim navikama u potrošnji	30min
Tema 5. Kupovina	3 sata
Uvodna diskusija o kupovini	20 min
Vežba 1i: Veliki i mali prodajni objekti	25 min
Vežba 1j: Sastavljanje liste za kupovinu	30 min
Vežba 1k: Korišćenje prilike za pametnu kupovinu	35 min
Završna diskusija	20 min
4. sesija	4 sata
Tema 6. Kontrola trošenja	4 sata
Uvodna diskusija o kontroli trošenja	25 min
Vežba 1l: Simulacija kupovine	75 min
Vežba 1m: Smanjenje trošenja	60 min
Završna diskusija	20 min



Uvodna sesija

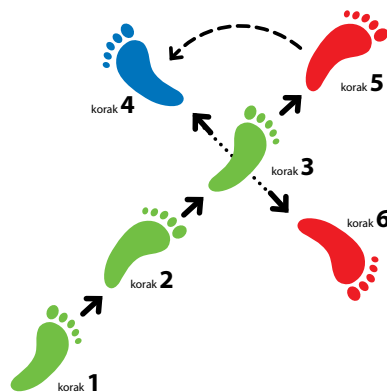
Nakon ove sesije biće ostvareni naredni rezultati:

- učesnici razumeju koristi koje proističu iz učešća na treningu,
- učesnici razumeju značaj učenja o boljem upravljanju ličnim finansijama.

Učesnike treninga treba privući kako bi se uključili u proces učenja, ohrabriti da uče i eventualno motivisati da „šire priču“ o treningu drugima. Time će se osigurati efektivnost i održivost rezultata treninga i projekta, i ostvariti planirani uticaj na društveno okruženje.

U ovoj sesiji, kroz razgovor, diskusiju, fleksibilne metode upoznavanja učesnika treninga i uvodno izlaganje, trener treba da se fokusira na naredna pitanja:

- Zašto smo ovde?
- Kako će naši sastanci biti organizovani?
- O čemu ćemo razgovarati i šta ćemo učiti?
- Objašnjenje pristupa “Put učenja 3+3 koraka”, za unapređenje upravljanja ličnim finansijama i poboljšanje kvaliteta života učesnika treninga.



Korak 1: Vaši prihodi

- Koji su moji redovni prihodi?
- Koje dodatne prihode mogu ostvariti?

Korak 2: Planiranje troškova

- Šta treba da kupim?
- Koliko novca da potrošim?

Korak 3: Da li mi nedostaje novca?

- Da li imam dovoljno novca za „pokrivanje“ svih troškova?
- Mogu li da preispitam svoje kupovine?

Korak 4: Da li treba da uštedim nešto novca?

- Zašto i kako da štedim?

Korak 5: Pozajmljivanje novca

- Kako da pozajmim novac?
- Iz kojih izvora mogu da ga nabavim?
- Koja je cena pozajmice?

Korak 6: Kako mogu povećati svoje prihode?

- Gde i kako da nađem posao?
- Kako da postanem samozapošljena osoba?

Nakon uvodne sesije, započnite proces učenja kroz temu 1.

Tema 1. Naši prihodi

Nakon učenja o ovoj temi, učesnici treninga će:

- *umeti da identifikuju različite izvore prihoda članova domaćinstva,*
- *umeti da prepoznaju mogućnosti za povećanje ličnog ili prihoda na nivou domaćinstva, na način usklađen sa ličnim/porodičnim vrednostima,*
- *razumeti koje prihode treba da smatraju onima koji su „raspoloživi za trošenje“,*
- *umeti da definišu i razlikuju termine „redovni prihodi“ i „neredovni prihodi“.*

Napravite kratak uvod u temu:

Pitajte učesnike treninga na šta pomisle kada čuju reč „prihod“ i šta za njih ta reč znači. Pitajte ih da daju neke primere prihoda. Informacije koje dobijete od učesnika, iskoristite kako biste ih uveli u temu. Osigurajte da učesnici razumeju nove informacije. Ako se ispostavi da je potrebno, objasnite ponovo koristeći nove primere.

Isto ponovite i sa pojmom „budžet“. Osigurajte da svi učesnici razumeju ove glavne koncepte i shvataju ih i koriste na isti način.

Budžet je sredstvo za analiziranje finansija. On omogućava uvid u izvore finansijskih sredstava, planiranje troškova i adekvatno upravljanje finansijama, tako da mogu da se izmire mesečne obaveze. Budžetiranje omogućava odgovore na dva glavna pitanja:

1. *Da li trošim više nego što zarađujem?*
2. *Šta mogu da priuštim sredstvima koja imam?*

Zbog toga, budžetiranje treba da započne pravljenjem liste raspoloživih izvora prihoda.

Da bi shvatili kako da unapred planiraju i pametno troše, učesnici treninga najpre treba da budu u stanju da revidiraju i planiraju resurse raspoložive za trošenje.



Vežba 1a: Sumiranje ličnih/porodičnih prihoda

Koliko novca možemo trošiti mesečno, tako da ne završimo u dugovima?

Da bismo odgovorili na ovo bitno pitanje, najpre treba da utvrdimo koliko nam je novca na raspolaganju svakog meseca. Da li znamo kolika je ta suma? Koji su izvori tog novca? Da li smo sigurni da smo uzeli u obzir sve potencijalne prihode, ili smo možda zaboravili neki izvor – npr. džeparac? *Da biste dobili precizniji uvid u svoje prihode, možete uraditi jednostavnu vežbu.*

1. Zadatak: Sumiranje ličnih prihoda

Napravite tabelu u kojoj će svaki red predstavljati po jedan izvor prihoda koje ostvarujete svakog meseca (npr. plata/honorar, stipendija/kredit, džeparac, itd.). Razmislite o primanjima prethodnog meseca, pa pored svakog izvora prihoda (u narednoj koloni) upišite sumu novca koju dobijate iz tog izvora. Saberite sve sume i razmislite kratko o **svom ukupnom mesečnom prihodu**.

Bitno: za one prihode koje ostvarujete na drugačijoj vremenskoj osnovi (npr. godišnje ili nedeljno), preračunajte ih na sumu koja se ostvaruje mesečno. *Trener treba da to pokaže učesnicima na primeru!*

IZVOR PRIHODA	MESEČNI PRIHOD (SUMA)
1.	
2.	
....	
UKUPNI MESEČNI PRIHOD:	(1+2+...)

Naš fokus u budžetiranju je *nivo domaćinstva ili porodice*. Troškovi na nivou domaćinstva se podmiruju iz ukupnog prihoda na nivou domaćinstva. Ovaj prihod se računa kao suma prihoda svih članova domaćinstva.

2. zadatak: Sumiranje prihoda na nivou domaćinstva

Vaš **naredni zadatak** je da izračunate **ukupni mesečni prihod koji se ostvaruje na nivou domaćinstva**.

U tabeli koju ste počeli da crtate (zadatak 1), dodajte kolone za svakog člana domaćinstva (ovde su roditelji i brat/sestra navedeni samo kao primer – to može biti suprug/a, dete/deca, cimer i sl.). Dodajte i redove za izvore njihovih prihoda, upišite odgovarajuće sume, izračunajte ukupne prihode za svakog ponaosob, a potom za nivo domaćinstva.

Pitanja za razmišljanje: *Kako mogu povećati svoje mesečne prihode? Kako da zarađujemo više na nivou domaćinstva?*

** Učesnici treninga najpre treba da kratko razmisle o ovome, a potom se uključe u diskusiju koja treba da rezultira listom ideja za povećanje ličnih/prihoda na nivou domaćinstva. Porazgovarajte sa njima o odnosu ličnih/porodičnih vrednosti i mogućnosti za ostvarivanje dodatnih prihoda.*

IZVOR PRIHODA	JA: Mesečni prihodi (suma)	MAMA	TATA	PARTNER/SESTRA/BRAT ... (dodajte onoliko kolona koliko je potrebno)
1.				
2.				
... (dodajte onoliko redova koliko je potrebno)				
	MOJ UKUPNI PRIHOD:	MAMIN UKUPNI PRIHOD:	TATIN UKUPNI PRIHOD:	UKUPNI PRIHOD PARTNERA/SESTRE/BRATA:
UKUPNI MESEČNI PRIHOD ZA NIVO DOMAĆINSTVA:	JA + MAMA+ TATA + PARTNER + SESTRA/BRAT...			

Postoje dve opšte vrste prihoda – *redovni i neredovni (vanredni) prihodi*:

Zamolite učesnike da podele sa drugima svoje mišljenje o tome šta su redovni i neredovni prihodi. Pitajte ih najpre da objasne kakako razumeju ove kategorije, a potom da daju primere tih prihoda. Objasnite im zašto je bitno da kažu to šta misle i da ne postoje tačni i netačni odgovori. Bitno je da svi učesnici na isti način razumeju ove koncepte i koriste ih za iste pojmove tokom treninga. Objasnite učesnicima treninga naredne nove informacije:

Redovni prihodi su oni koji najčešće dospevaju redovno, u određeno vreme tj. u određenom, istom trenutku svakog meseca ili godine, tako da pojedinac može da računa na njih i planira svoje troškove po tom osnovu. Plata, stipendija, primanja vezana za mere socijalne pomoći jesu (ili bi bar trebalo da budu) redovni prihodi.

Sa druge strane, *neredovni ili vanredni prihodi*, su sredstva koja pojedinci ostvaruju povremeno, s vremena na vreme. Na primer, vanpredni prihodi mogu poticati od poklona, povremenih poslova koji se obavljaju za druge, sezonskih poslova, povremenih jednokratnih uplata u obliku stipendija ili finansijske pomoći. Ovi prihodi su dodatni deo individualnog ili budžeta na nivou domaćinstva, u kome se sumiraju svi raspoloživi resursi.

3. zadatak: RAZLIKOVANJE REDOVNIH I VANREDNIH PRIHODA

Pogledajte listu (tabelu) prihoda koju ste napravili. **Koji od ovih prihoda su redovni?** Označite ih nekom bojom ili podvlačenjem.

Da li ste u pregled uključili neke vanredne prihode? Da li Vi, ili neko od članova Vašeg domaćinstva, ostvarujete neke dodatne – neredovne ili vanredne prihode tokom godine?

DOMAĆI ZADATAK: Pitajte članove svog domaćinstva da razmisle o svojim vanrednim/dodatnim prihodima koje ostvaruju tokom godine. Ako ne mogu da odrede koliko ovih prihoda ostvaruju na mesečnom nivou, neka otprilike odrede koliko ih ostvaruju godišnje. Preračunajte sume kako biste odredili koliko vanrednih prihoda ostvaruju mesečno. Dodajte ove sume prihodima za svakog ponaosob (uključujući i Vaše prihode), a potom preračunajte ponovo *ukupne prihode na nivou domaćinstva*.

Pitanja za razmišljanje i razgovor:

- *Koliko novca imamo na raspolaganju za trošenje (na nivou pojedinca i domaćinstva)?*
- *Na šta najčešće trošimo novac? Dajte nekoliko primera.*

Na kraju sesije, trener treba da vodi završnu diskusiju. Koristite igre za ocenjivanje, upitnike, diskusije, kako biste dobili povratne informacije i procenili dobrobit članova grupe, efikasnost grupnog rada, uspeh u dostizanje postavljenih ciljeva, ispunjavanje individualnih očekivanja itd.



Tema 2. Potrebe i želje

Nakon učenja o ovoj temi, učesnici treninga će:

- *umeti da objasne razliku između potreba i želja (na primerima),*
- *umeti da objasne kriterijume na osnovu kojih se ove kategorije mogu razlikovati,*
- *razumeti zašto se kupovinom određenih dobara mogu zadovoljiti oba – i potreba i želja.*

Pre početka razgovora o novoj temi, recite učesnicima da se na trenutak vrate na listu prihoda svog domaćinstva, pogledaju tu listu i razmisle o ukupnoj sumi novca i sumi koju smatraju raspoloživom za trošenje. Objasnite im da mogu da koriste narednu vežbu kako bi formulisali potrebne zaključke i da je mogu koristiti i kao praksu u domaćinstvu.

Nakon toga, trener treba da predstavi primer liste prihoda nekog domaćinstva koji će učesnici treninga analizirati, a i volonteri mogu predstaviti i koristiti svoje primere.

Vežba 1b:: Kako trošimo?

Zamolite nekoliko volontera da učestvuju u vežbi. Ako učesnici oklevaju ili nema dovoljno volontera, trener/i se mogu uključiti. Na osnovu datog primera prihoda domaćinstva i uputstava koja daju treneri, učesnici treninga treba da simuliraju proces odlučivanja o trošenju na nivou domaćinstva¹. Svaki *član domaćinstva* treba da se ponaša u skladu sa ličnim planovima za potrošnju, i pokuša da pregovara sa drugim članovima kako bi se njihova mišljenja uskladila. Polaznici treninga koji ne učestvuju u simulaciji, treba da pažljivo posmatraju i pripremaju beleške ili komentare. Nakon kraja simulacije, treba da usledi grupna diskusija o odlukama *glumaca* (učesnika simulacije) i o razlozima za te odluke.

Lične odluke i akcije vezane za potrošnju bazirane su na **potrebama i željama**.

**Grupna diskusija: Da li su želje i potrebe isto ili se razlikuju?
Objasnite svoj odgovor.**

Nakon što učesnici treninga objasne svoja mišljenja i grupna diskusija bude završena, objasnite im razliku potreba i želja.

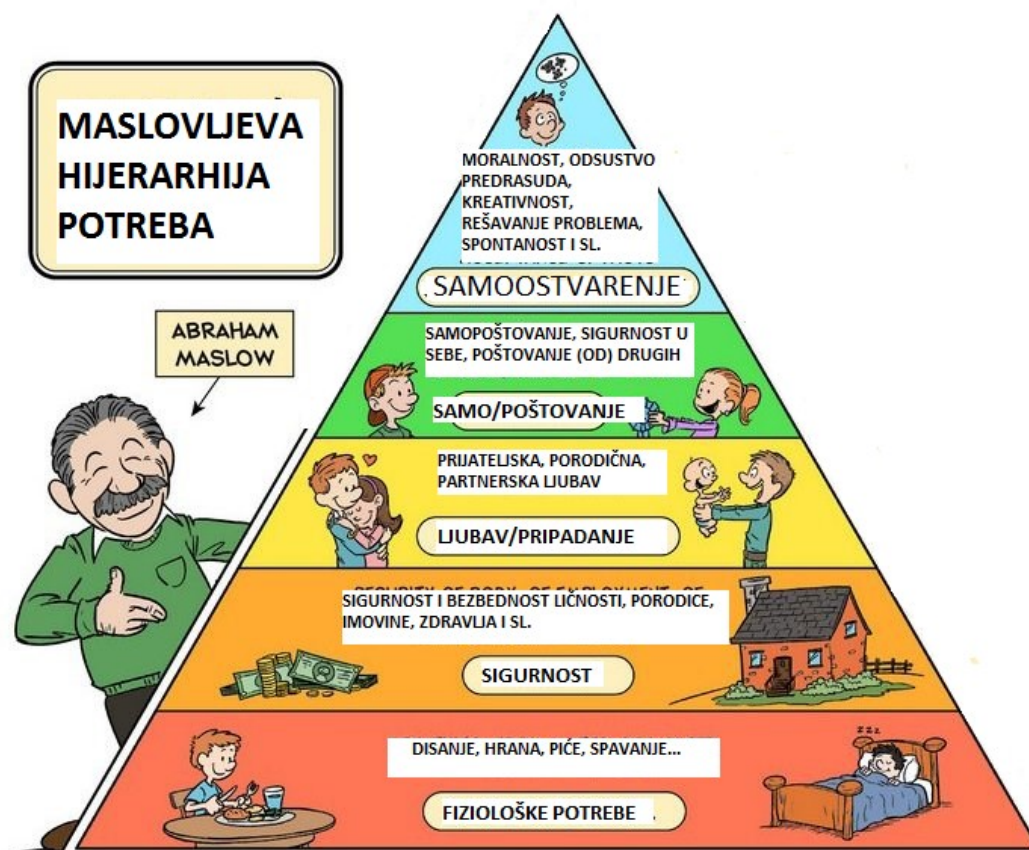
Najčešće se govori o pet osnovnih kategorija (grupa) **potreba**:

1. *fiziološke potrebe,*
2. *potrebe vezane za bezbednost/sigurnost,*
3. *potrebe vezane za ljubav i pripadanje,*
4. *potrebe vezane za postignuće,*
5. *potrebe vezane za lično ostvarenje.*

¹ Treneri treba da izbegavaju davanje ekstenzivnih objašnjenja, uputstava ili scenarija . Umesto toga treba da učesnicima treninga da samo kratka i jasna usmerenja.

Preporuka: iskoristite narednu ilustraciju za objašnjenje osnovnih kategorija potreba po podeli koju je dao Maslov. Na posebne listove papira odštampajte ilustraciju (za svakog učesnika) i objasnite svaku kategoriju potreba. Tokom diskusije, nacrtajte na tabli piramidu sa ilustracijama, korak po korak.

Slika 1. Maslovljeva hijerarhija potreba



Izvor: <http://timvandevall.com/wp-content/uploads/2013/11/Maslows-Hierarchy-of-Needs.jpg>

Potrebe su vezane za široke kategorije proizvoda/usluga, npr. različite ponude koje mogu zadovoljiti neku potrebu. Na primer, potreba za sigurnošću, tačnije domom, može biti zadovoljena na nekoliko načina: iznajmljivanjem stana/kuće, kupovinom nekretnine, životom u studentskom domu...

Želje su preciznije određene – one su vezane za konkretan proizvod/uslugu, ili čak marku proizvoda ili usluge. Na primer, fiziološka potreba za pićem može biti vezana za želju za vodom, ali i konkretnim sokom i sl.

Vežba 1c: Razlikovanje potreba i želja

Recite učesnicima da za ovu vežbu formiraju parove ili male grupe (zavisno od strukture grupe ili nivoa pismenosti učesnika). Na osnovu onoga što su naučili, učesnici treba da:

- prepoznaju i zapišu 1) potrebe i 2) želje koje se pominju u vežbi o donošenju odluke o potrošnji u domaćinstvu;
- identifikuju neke potrebe i želje vezane za lične i primere iz svog domaćinstva.

Nakon što završe vežbu, učesnici treba da prodiskutuju svoje nalaze.

Dodatno pitanje za grupnu diskusiju: Smislite primer proizvoda usluge kojim se zadovoljavaju oba – i potreba i želja.

OBRATITE PAŽNJU: Ponekad se smatra da su *potrebe* vezane za dobra koja su nam potrebna, ili čak neophodna – njihov nedostatak uzrokuje probleme. Sa druge strane, želja je vezana za nešto bez čega možemo funkcionisati, ali bismo voleli da posedujemo. Objasnite to učesnicima treninga i prodiskutujte tu razliku sa njima. Kako biste bili sigurni da su oni razumeli ovu temu, uradite sa njima narednu vežbu.

Vežba 1d: Zadovoljavanje potreba i želja

Za ovu vežbu, recite učesnicima treninga da u svom Priručniku, nađu stranicu sa ilustracijama proizvoda (npr. prehrambenih proizvoda – hleb, mleko, voće; ali i kuće, automobila i sl.).

Njihov je zadatak da prepoznaju i označe ili napomenu koji od ovih proizvoda zadovoljavaju potrebu (i koju) a koji – želju (i koju vrstu želje).

Nakon što završe zadatak, učesnici treba da razmene mišljenja kroz diskusiju koju vodi trener.

Tema 3. Kako napraviti kućni budžet i izbeći probleme u budžetiranju?

Nakon učenja o ovoj temi, učesnici treninga će:

- naučiti kako da naprave kućni budžet,
- razumeti koje karakteristike budžet treba da ima kako bi se izbegli finansijski problemi,
- razumeti razloge potencijalnih deficita i umeti da preračunaju budžetske stavke.

Nakon revidiranja potreba i želja, učesnici treninga su spremni za sastavljanje preliminarnog budžeta. Pre prelaska na narednu vežbu, treba da se vrata na listu prihoda ostvarenih u domaćinstvu (sačinjenu u okviru teme 1). Nakon utvrđivanja sume novca koja se zaradi svakog meseca, potrebno je utvrditi mesečne troškove. Primeri takvih troškova koje treba uzeti u obzir su:

- troškovi vezani za *stanovanje* (rate kredita, stanarna... + režijski troškovi - naknada za električnu energiju, grejanje, Internet, telefon i sl.),
- *namirnice* i druge potrepštine - predmeti za domaćinstvo, kozmetika i sl.
- troškovi *transporta* (gorivo, održavanje i osiguranje automobila, kartica za prevoz itd.)
- Ostali troškovi: garderoba, odmor, slobodno vreme...

Kratko objasnite ove kategorije troškova učesnicima treninga. Važno: *pripremite i koristite ilustracije ili fotografije kako biste upotpunili objašnjenja vizuelnim elementima.* Porazgovarajte o ovim troškovima i osigurajte da ih učesnici razumeju. Porazgovarajte i o ova dva bitna principa:

- ***Neki bitni troškovi se ne vezuju za mesec dana kao period*** – npr. osiguranje automobila ili poseta doktoru. Njih izmirujemo jednom ili nekoliko puta godišnje. Ipak, ovi troškovi ne smeju biti izopšteni sa liste i zaboravljeni jer i njih moramo da platimo! Jedan od načina da ih izmirimo je da osiguramo dovoljno novca za pokriće tih troškova tako što ćemo napraviti listu svih takvih troškova, podeliti sumu na 12 i dobiti mesečni iznos ovih troškova. Potom ih saberemo sa ostalim mesečnim troškovima i na taj način osiguramo da smo uštedeli novac za njihovo izmirenje – *pokažite učesnicima treninga kako se to radi na nekom primeru!*
- ***Neočekivani troškovi*** često izazivaju finansijske probleme. Zato treba da štedite koliko je moguće za *rezervni fond*. *Upitajte učesnike treninga za neke primere neplaniranih/iznenadnih troškova i za ideje o tome kako izmiriti te troškove.*

Vežba 1e: Sastavljanje preliminarnog porodičnog budžeta

Učesnici treninga treba da sastave listu sa kategorijama i iznosima troškova od prethodnog meseca. Tabela data u nastavku treba da im posluži kao primer

Bitno: Za ovu vežbu, trener može motivisati učesnike da donesu neke račune koji će se koristiti kao izvori informacija. Isto tako, on/a može pripremiti neke prave ili napravljene račune.



	Iznos
Ukupan prihod domaćinstva	
Tip troškova	Zbir
Troškovi vezani za stanovanje: Stanarina/rata kredita	
Mesečne nadoknade za: utrošak električne energije grejanje telefon Internet...	
Troškovi vezani za podmirenje potreba dece (škola, posebna hrana...)	
Česte/redovne kupovine: Namirnice Kozmetika	
Transportni troškovi (gorivo, održavanje/osiguranje automobila, karta za prevoz i sl.)	
Garderoba, obuća	
Troškovi lečenja/preventivnih pregleda	
Odmor, razonova	
... (dodati redova koliko je potrebno)	
	UKUPNO:
RAZLIKA IZMEĐU PRIHODA I TROŠKOVA	

Nakon završetka vežbe, uz pomoć trenera, učesnici treninga treba da oduzmu ukupne troškove od ukupnih prihoda (dobijenih u 3. zadatku vežbe 1a u okviru teme 1), i razmisle o rezultatu – da li su zadovoljni rezultatom, ima li uštede ili deficita, i kakav je plan.

Nakon što je svako pojedinačno razmislio, treba da usledi grupna diskusija fokusirana na:

1. *snage/prednosti porodičnog budžeta* – razgovor o rezultatima i ličnim iskustvima, i
2. *identifikovane probleme i načine za njihovo rešavanje.*

Potom sa polaznicima treba porazgovarati o eventualnim *finansijskim problemima* i budžetu:

- Najpre identifikujte razloge koji mogu dovesti do problema ili deficita u budžetu: *neplanirani troškovi* koji su se dogodili, kašnjenje ili smanjenje mesečnih primanja, neadekvatno sagledavanje troškova. (*Predstavite neki primer, a potom motivišite učesnike da urade isto i da razmene mišljenja o ovoj temi.*)

- Nakon toga, porazgovarajte o tome kako *izbeći probleme*. Osigurajte da svi učesnici treninga razumeju šta je *potencijalni deficit* i znaju kako da *preračunaju/modifikuju budžet* kako bi ga izbegli.

Na kraju sesije, trener treba da vodi završnu diskusiju. Koristite igre za ocenjivanje, upitnike, diskusije, kako biste dobili povratne informacije i procenili dobrobit članova grupe, efikasnost grupnog rada, uspeh u dostizanje postavljenih ciljeva, ispunjavanje individualnih očekivanja itd.

Tema 4. Značaj dobrih navika u potrošnji

Nakon učenja o ovoj temi, učesnici treninga će:

- *znati kako da prate svoju potrošnju,*
- *razumeti značaj odlučivanja o potrošnji,*
- *umeti da prepoznaju dobre primere vezane za potrošnju.*

Sagledavanje troškova je jedan od ključnih faktora efektivnog budžetiranja, jer sprečava prekomerno trošenje, nedostatak finansijskih sredstava i deficite. Evo nekoliko osnovnih saveta koje treba da prodiskutujete sa učesnicima treninga:

- Počnite od svog budžeta.
- Pratite troškove svakog dana, pišite ih odgovarajućoj kategoriji. Oduzmite trošak od sume novca raspoložive za troškove, svaki put kada nešto kupite ili platite. Na taj način ćete uvek znati koliko Vam je tačno novca ostalo raspoloživo za dalje trošenje.
- Izbegavajte dugove – kada potrošite raspoloživ novac, prestanite da trošite.
- Revidirajte budžet s vremena na vreme – može se ispostaviti da je Vaš budžet nerealan ili da treba da prebacite novac iz jedne u drugu kategoriju.
- Na kraju meseca, prilagodite budžet za naredni mesec. Nakon uspostavljanja prioriteta (otplata duga, štednja i sl.), pređite na pregled troškova. Možda ćete morati da uštedite/smanjite trošak kod nekih kategorija, ali morate imati u vidu da za neke potrebe morate uvek imati obezbeđena sredstva – hrana i sl.²

Na sreću, neki se troškovi mogu smanjiti *donošanjem mudrijih odluka o potrošnji* ili *usvajanjem dobrih navika u potrošnji*. Učesnici sada treba da pregledaju listu mesečnih troškova na nivou njihovog domaćinstva i identifikovane/označene *problematične troškove*.

² Više na: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>, <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>, <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>



Vežba 1f: Praćenje troškova

Učesnici treba da se vrate na listu identifikovanih mesečnih troškova domaćinstva (vežba 1g). Njihovi zadaci su:

- da provere da li su uključili sve moguće troškove (trener treba da im pomogne navođenjem mesečnih/godišnjih troškova koje su možda zaboravili – npr troškove vezane za školovanje – školarine, oprema, knjige);
 - da eventualno dodaju troškove koje su zaboravili i preračunaju ukupne troškove i finalni rezultat budžetiranja: ušteđeni novac ili deficit;
 - da označe troškove za koje misle da su previsoki, nepotrebni ili problematični iz drugog razloga.
- Nakon što su svi učesnici završili zadatak, treba da usledi grupna diskusija.

Dodatni troškovi:	Zbir
UKUPNO:	
Rezultat porodičnog budžeta (iz prethodne vežbe, 1e)	_____
Dodatni troškovi	-

FINALNI REZULTAT	_____

BITNO: Zavisno od nivoa pismenosti, ostalih veština i motivisanosti učesnika, vežba može biti drugačije sprovedena. Trener može učestvovati u njoj i obraditi konkretan primer. On/a treba da zapiše sve elemente proračuna na tablu i sa učesnicima izračuna i prodiskutuje rezultat.

Da bi učesnici razumeli značaj praćenja potrošnje, treba da urade narednu vežbu. Pomognite im oko tog zadatka.

Vežba 1g: Revidiranje potrošnje – ka mudrijem trošenju i boljim navikama u potrošnji

Učesnici treba da razumisle o troškovima tokom prethodne nedelje. Njihov zadatak je da u tabelu unesu sve artikle kupljene u tom periodu i iznos povezanih troškova, a potom izračunaju ukupnu sumu. Prikazana tabela treba da služi kao primer. Trener treba da na Internetu (ili na drugi način) proveri cene dobara, ako ih se učesnici treninga ne mogu setiti.

Ponedjeljak		Utorak		Sreda		Četvrtak		Petak		Subota		Nedelja	
<i>Artika</i> <i>l</i>	<i>Izno</i> <i>s</i>	<i>Artika</i> <i>l</i>	<i>Izno</i> <i>s</i>	<i>Artika</i> <i>l</i>	<i>Izno</i> <i>s</i>	<i>Artika</i> <i>l</i>	<i>Izno</i> <i>s</i>	<i>Artika</i> <i>l</i>	<i>Izno</i> <i>s</i>	<i>Artika</i> <i>l</i>	<i>Izno</i> <i>s</i>	<i>Artika</i> <i>l</i>	<i>Izno</i> <i>s</i>
... (dodajte redova koliko je potrebno)													
Ukupni dnevni trošak:													
Trošak tokom nedelje:													

MOGUĆE MODIFIKACIJE VEŽBE: umesto praćenja svakodnevnih troškova (ako se ispostavi kao teško za polaznike) trener može da koristi nedeljne troškove kao osnovu za ovu vežbu.

Ako je nivo pismenosti učesnika treninga niži, trener treba da donese razne predmete ili ilustracije (hrana, kozmetika, duvan, automobil – gorivo itd.). Kroz priču o nekoj porodici (neutralnu da bi svi mogli da se poistovete sa njom), treba korak po korak kreirati ovu tabelu na tabli. Nakon toga, trener treba da moderira diskusiju u kojoj će učesnici razmeniti mišljenja o navikama u potrošnji.

Da bi bolje pratili i kontrolisali troškove, i usvojili dobre navike u potrošnji, učesnici treninga treba da krenu malim koracima – naredna vežba je vezana za jednu takvu naviku za koju treba da teže da je učine rutinom.

Domaći zadatak/ Vežba 1h: Revidiranje troškova – ka mudrijim odlukama i boljim navikama u potrošnji

Polaznici treba da koriste istu tabelu kao u prethodnoj vežbi, 1k, odštampanu na papiru. Papir treba da nose sa sobom tokom nedelje, kako bi na njemu beležili sve troškove. Nakon te nedelje, kada se sastanete, trener treba da moderira grupnu diskusiju tokom koje će učesnici razmenjivati mišljenja. Ovo iskustvo polaznici treninga treba da podele i sa članovima domaćinstva.

Na kraju sesije, trener treba da vodi završnu diskusiju. Koristite igre za ocenjivanje, upitnike, diskusije, kako biste dobili povratne informacije i procenili dobrobit članova grupe, efikasnost grupnog rada, uspeh u dostizanje postavljenih ciljeva, ispunjavanje individualnih očekivanja itd.

Tema 5. Kupovina

Nakon učenja o ovoj temi, učesnici treninga će:

- *steći veštine potrebne za sastavljanje liste za kupovinu i određivanja prioriteta,*
- *razumeti prednosti i nedostatke različitih vrsta prodajnih objekata,*
- *razumeti značenje termina „vrednost za novac“,*
- *umeti da donose mudrije odluke o kupovini koje se odnose na korišćenje kupona, sniženja, specijalnih pogodnosti i sl.*

Na početku ove oblasti, učesnici treninga treba da se osvrnu na prethodna vežbe i njihove rezultate. Trener treba da vodi grupnu diskusiju vezanu za dva glavna pitanja:

- *Koji troškovi su identifikovani kao problematični i zašto?*
- *Šta učiniti povodom tih troškova – koje ukinuti (zašto?), smanjiti ili podeliti (kako)?*

Dajte polaznicima neke savete vezane za pametnije trošenje:

- *Mogućnosti za štednju i kontrolisanje troškova kroz ugovaranje – npr. da li i kako se ostvaruju koristi potpisivanjem ugovora sa pružiocima telefonskih/Internet usluga;*
- *Kupovina u specijalnim radnjama – diskonti, autleti, second hand radnje (koje prodaju već korišćenu ili robu „iz druge ruke“) i sl.*



Vežba 1i: Velike i male prodavnice – diskusija na osnovu promotivnog materijala

Razne vrste prodavnica pružaju različite pogodnosti: manje lokalne prodavnice su najčešće blizu rezidencijalnih kvartova ali imaju ograničenu ponudu, dok su veći prodajni objekti (npr. hipermarketi) najčešće locirani na periferiji grada, ali u ponudi imaju više artikala. Osnovni cilj ove vežbe je da polaznici sagledaju prednosti i mane kupovine u različitim tipovima prodavnica, kroz primere. Trener treba da polaznicima obezbedi promotivne materijale – brošure, kataloge, liflete i sl. Nakon što ih polaznici analiziraju, trener treba da započne diskusiju pitajući ih koje bi od predstavljenih proizvoda kupili i zašto. Nakon toga, polaznici treba da objasne svoje odluke i razmene mišljenja o prednostima i manama kupovine u manjim i većim prodavnicama. Trener treba da vodi diskusiju i zapisuje na tablu identifikovane prednosti i mane.

Ispričajte polaznicima o sredstvima i tehnikama koje trgovci koriste kako bi nagnali potrošače da kupe i potroše što više³, a potom ih pitajte da li imaju iskustva te vrste. (Možete koristiti, u prezentaciji ili na štampanim materijalima za polaznike, ilustracije sa linka navedenog u fusnoti.) Jedan od najboljih načina za izbegavanje prekomerne potrošnje je kreiranje liste za kupovinu i pridržavanje tog plana. Sledeća vežba je vezana za kreiranje takve liste.

Vežba 1j. Kreiranje liste za kupovinu

Polaznici rade u timovima (*struktura grupe polaznika određuje kako će biti formirani timovi za ovu vežbu*). Oni treba da *glume* članove domaćinstva koji donose odluke koje prethode kupovini – da zajedno sede i diskutuju o prioritetima u kupovini. Rezultat diskusije treba da bude lista za kupovinu za jednu nedelju sa artiklima koji su poređani po neophodnosti.

Oni treba da označe i objasne prioritete, objasne gde bi išli u kupovinu, kako bi organizovali odlazak u prodavnicu (*npr. da li bi išli u veću ili manju prodavnicu; koji transportni troškovi su uključeni u to (kao trener budite svesni mogućnosti (npr. za prevoz i skladištenje) koje polaznici imaju), šta bi prvo kupili i šta bi učinili sa ostatkom novca*). Oni, takođe, treba da govore i o planu B – šta se događa ako ne kupe neke bitne artikle, i koje su implikacije promene plana. Nakon što svi timovi završe vežbu, treba da usledi grupna diskusija koju vodi trener.

Učenici mogu da urade i ovu korisnu vežbu, u timovima, da bi dobili neophodna znanja vezana za sastavljanje liste za kupovinu: <http://www.wikihow.com/Make-a-Shopping-List>.

Prilikom kupovine je neophodno da se analizira “vrednost za novac”. Naredna vežba treba da omogući polaznicima da bolje razumeju ovaj koncept.

Vežba 1k: Korišćenje prilika za pametnu kupovinu

Trener treba da obezbedi polaznicima razne brošure i slične promotivne materijale sa kuponima ili informacijama o popustima i sličnim pogodnostima. Prvi zadatak učesnika je da izaberu proizvod, npr. sir, i uporede cene u različitim prodavnicama. Trener treba da

³ Više na: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1>

im pomogne da izračunaju cenu po jedinici proizvoda i da objasni različite cene za različite količine/pakovanja.

Drugi zadatak za polaznike je da odaberu proizvod koji često koriste, npr. krompir. Treba da identifikuju najbolju/najjeftiniju opciju za kupovinu ove namirnice – npr. da kupe 1 kilogram ili veće pakovanje – i da objasne svoju odluku.

(Važno: trener mora biti svestan toga da polaznici možda nemaju mogućnost za skladištenje proizvoda, i pomoći im da uzmu u obzir ovaj i slične faktore prilikom odlučivanja.)

Treći zadatak se odnosi na obezbeđene kupone. Učesnici treninga bi trebalo da izračunaju razlike u ceni – uštedu koja može biti ostvarena upotrebom kupona za neke artikle.

Završite ovu temu tako što ćete istaći da, prilikom odlučivanja o kupovini, polaznici treba da imaju u vidu:

- *Pravu cenu po jedinici proizvoda* kao što je kilogram, litar, komad i sl. – najčešće su mala pakovanja skuplja od većih,
- *Kvalitet, trajnost i druge karakteristike proizvoda* – ponekad proizvodi koji se na prvi pogled čine skupljim, zapravo duže traju i zbog toga su bolja opcija od naizgled jeftinije opcije – pomislite na baterije, koncentrovani deterdžent i sl.

Na kraju sesije, trener treba da vodi završnu diskusiju. Koristite igre za ocenjivanje, upitnike, diskusije, kako biste dobili povratne informacije i procenili dobrobit članova grupe, efikasnost grupnog rada, uspeh u dostizanje postavljenih ciljeva, ispunjavanje individualnih očekivanja itd.

Tema 6. Kontrolisanje potrošnje

Nakon učenja o ovoj temi, učesnici treninga će:

- *razumeti kako se može smanjiti trošenje i skuplji artikl zameniti jeftinijim,*
- *znati kako mogu sačuvati resurse i izbeći stvaranje otpada,*
- *biti informisani o tome kako mogu uštedeti time što neke proizvode mogu da pririzvode umesto da ih kupuju.*

Vežba 1l: Simulacija kupovine

Vežba treba da se sprovede simultano na dva načina. Polaznici koriste listove iz Priručnika na kojima su:

1. novčanice,
2. proizvodi (artikli sa cenama), i
3. naznačene količine.

Najpre treba da iseku ove kartice i pripreme ih za vežbu.



1. Trener treba da obezbedi prave proizvode za simulaciju prodavnice. Učesnici od trenera dobijaju instrukcije i informacije o određenoj svoti novca koju mogu da potroše. Svaki učesnik odlazi u radnju, kupuje proizvode i troši sumu novca koja treba da bude manja ili jednaka onoj koju je trener odredio. Na kasi polaznici plaćaju (novcem iz Priručnika) i komentarišu kupovinu sa trenerom.

2. Dok neki polaznici kupuju u simuliranoj radnji, ostali dobijaju instrukcije od drugog trenera. Na osnovu instrukcija i sume koju je odredio trener, ovi polaznici treba da naprave listu za kupovinu – da označe vrste proizvoda i količine kojima se podmiruju potrebe svih članova domaćinstva – i vode računa o tome da utrošena suma bude manja ili jednaka onoj koju je definisao trener. Nakon što završe, sa trenerom treba da popričaju o kupovini, svojim potrebama i željama itd. Vežbu treba ponavljati uz promenu raspoložive sume – kada se odredi niža suma, polaznici treba da odrede čega bi se odrekli; kada se odredi viša – treba da odluče da li će kupovati veće količine istog proizvoda ili kupiti neki drugi.

Vežba 1m: Smanjenje potrošnje

Učesnici treba da se vrate na listu troškova domaćinstva, i koristeći znanja stečena u toj i narednim temama, urade sledeće:

1. Za svaku (ili nekoliko) **kategorija troškova**, trener donosi proizvode ili ilustracije proizvoda koji pripadaju ovim kategorijama:

Na primer:

Za kategoriju prehrambenih proizvoda/namirnica trener donosi:

5 l mleka marke X za mesec dana – ukupna cena: ...

5 l mleka marke Y za mesec dana – ukupna cena: ...

5 kg jabuka, ukupna cena: ...

3 l praška za pranje marke X – ukupna cena:...

3 l praška za pranje marke Y – ukupna cena:...

2. Trener potom moderira grupnu diskusiju o mogućnostima uštede zamenu skupljeg artikla jeftinijom varijantom.

Razmislite o jeftinijoj opciji upišite novu ukupnu cenu (za taj artikal), *preračunajte troškove*. Notirajte sumu *uštedenu* na ovaj način, i razmislite o tome kako se ovaj novac može upotrebiti.

3. Pogledajte listu artikala koje redovno kupujete. Da li postoji mogućnost da neke od njih proizvedete umesto da ih kupite?

Razmislite o još nekim proizvodima koje kupujete, a možete ih i proizvesti. Porazgovarajte o tome sa ostalima – razmenite ideje.

Na kraju ove vežbe, polaznici bi trebalo da imaju ideje o mudrijim načinima za potrošnju i štednju.

Na kraju sesije, trener treba da vodi završnu diskusiju. Koristite igre za ocenjivanje, upitnike, diskusije, kako biste dobili povratne informacije i procenili dobrobit članova grupe, efikasnost grupnog rada, uspeh u dostizanje postavljenih ciljeva, ispunjavanje individualnih očekivanja itd.

PITANJA ZA PROVERU RAZUMEVANJA MODULA 1:

- 1. Objasnite razliku između redovnih i vanrednih prihoda. Znate li neki primer vanrednih prihoda?**
- 2. Koje vrste potreba postoje? (možete pomenuti i vrste iz Maslovljeve hijerarhije)**
- 3. Koja je razlika između potreba i želja? Objasnite.**
- 4. Navedite neke primere troškova u domaćinstvu.**
- 5. Objasnite značaj kreiranja kućnog budžeta.**
- 6. Zašto je bitno da se prate troškovi? Objasnite.**
- 7. Da li znate neke dobre navike u potrošnji koje omogućavaju pametno trošenje?**
- 8. Da li više volite da kupujete u manjim ili većim prodavnicama? Zašto?**
- 9. Kako biste objasnili “vrednost za novac”? Navedite neki primer.**



MODUL 2: ŠTEDNJA ZA BUDUĆNOST

SAŽETAK MODULA 2

U modulu 2, koji nosi naslov “Štednja za budućnost”, učesnici treninga će naučiti kako da uspostave dobar plan štednje. Trening počinje temom Osnovi štednje, koja predstavlja osnovne termine i pitanja u vezi štednje. Tokom ovog treninga, učesnici će steći znanje o ličnim i finansijskim potrebama i njihovim prioritetima i naučiti o njihovoj vremenskoj uslovljenosti. Cilj ovog kursa je da polaznici shvate koliko je važan stav o štednji i da identifikuju razloge štednje. Trening na narednu temu – Opcije štednje, pokriva moguće opcije štednje koje se najčešće koriste. Učenje o kratkoročnim i dugoročnim opcijama štednje, omogućiće učesnicima da klasifikuju opcije štednje u zavisnosti od rizika i prinosa i da odaberu one odgovarajuće za ostvarivanje svojih finansijskih ciljeva. Grupni rad i diskusije treba da rezultiraju Opštim preporukama za štednju. Ova tema je dizajnirana na način koji će omogućiti učesnicima da kritički razmišljaju i putem simuliranja situacija iz stvarnog života odluče o najadekvatnijim opcijama štednje. Trening na temu Kako uspostaviti plan štednje će dati konačna pravila i savete za kompletiranje plana štednje. Na kraju ovog kursa, učesnici će imati sopstvene planove štednje i biće u mogućnosti da obrazlože svoje finansijske odluke.

U cilju pojašnjenja uloge finansijskih institucija u ličnom finansijskom planiranju, učesnici će imati mogućnost da pohađaju kurs koji će održati bankarski službenik u okviru teme Opcije štednje u zvaničnim finansijskim institucijama – Štednja u bankama.

PLAN RADA U OKVIRU MODULA 2

Sažetak modula 2: Štednja za budućnost	Ukupno 12 sati
1. Sesija	4 sata
Tema 1. Postavljanje ciljeva i osnovi štednje	2 sata
Uvodna diskusija o navikama u štednji	10 min.
Vežba 2a: Koji ste tip ličnosti prema novcu?	45 min.
Vežba 2b: Postavite svoje kratkoročne i dugoročne ciljeve štednje	20 min.
Vežba 2c: Određivanje prioriteta u štednji	20 min.
Vežba 2d: Određivanje finansijskih ciljeva za pravljenje plana štednje	20 min.
Tema 2. Načini štednje	2 sata
Vežba 2e: Šta znate o opcijama štednje?	20 min.
Načini uštede: Kratkoročne i dugoročne opcije štednje	30 min.
Vežba 2f: Šta znate o uslugama banaka?	30 min.
Zaključna diskusija	10 min.
2. Sesija	
Tema 3. Opšte preporuke za štednju	2 sata
Uvodna diskusija o poteškoćama prilikom štednje	20 min.

<i>Vežba 2g: Savetnik o štednji</i>	<i>45 min.</i>
<i>Vežba 2h: Mobilne aplikacije za lične finansije (opciono)</i>	<i>20 min</i>
Topic 4. Kako uspostaviti dobar plan štednje	2 sata
<i>Uvodna diskusija o principima planiranja štednje</i>	<i>20 min.</i>
<i>Vežba 2i: Upostavite svoj plan štednje</i>	<i>40 min.</i>
<i>Pravila za uspostavljanje dobrog plana štednje</i>	<i>20 min.</i>
<i>Zaključna diskusija</i>	<i>10 min.</i>
3. Sesija	
Tema 5. Mogućnosti štednje u zvaničnim finansijskim institucijama – Štednja u bankama	4 sata
<i>Uvodna diskusija o finansijskim institucijama</i>	<i>10 min.</i>
<i>Predstavljanje finansijskih institucija</i>	<i>20 min.</i>
<i>Predstavljanje finansijskih usluga</i>	<i>40 min.</i>
<i>Pitanja polaznika o bankarskim uslugama</i>	<i>30 min.</i>
<i>Vežba 2j: Igra novca</i>	<i>70 min.</i>
<i>Zaključna diskusija</i>	<i>10 min.</i>

Ishodi ove teme su sledeći:

- *Učesnik uglavnom zna šta čini svaki cilj različitim i razume značaj uspostavljanja prioriteta ciljeva*
- *Učesnik treninga razume važnost razvoja stavova o štednji*
- *Učesnik treninga zna razloge zbog kojih treba da razmotri štednju za budući period i razlikuje kratkoročne, srednjeročne i dugoročne ciljeve*
- *Učesnik treninga je u stanju da predvidi buduće događaje i potencijalne troškove.*

Kako biste napravili kratak uvod u temu, možete započeti uvodnu diskusiju i pitati učesnike šta misle o svojim štednim navikama – Da li smatraju da štede dovoljno novca ili bi trebalo da štede više? Pitajte ih da li mogu prepoznati motive svoje štednje i koliko su dosledni prilikom štednje. Ukoliko učesnici uopšte nisu u mogućnosti da štede, pitajte ih da zamisle situaciju u kojoj bi bili u mogućnosti da štede i za šta bi štedeli novac. Ukoliko učesnici uopšte ne mogu da štede, zamolite ih da zamisle situaciju u kojoj bi mogli da štede i za šta bi čuvali novac. Njihova mišljenja o navikama u štednji u ovoj diskusiji mogu biti potvrđena putem sledeće aktivnosti, gde učesnici mogu proceniti svoju ličnost u odnosu prema novcu, ukoliko smatrate da je predloženi test koristan i odgovarajući za ciljnu grupu.

Vežba 2a: Koji ste tip ličnosti prema novcu?

Nakon kratke diskusije o navikama u štednji, učesnici mogu proceniti svoj stav o štednji putem rešavanja testa ličnosti u zavisnosti od odnosa ka novcu. Test treba raditi individualno, ali u zavisnosti od nivoa razumevanja teme od strane učesnika, možete pročitati pitanja i objasniti ponuđene odgovore. Ukoliko neko pitanje smatrate teškim ili neodgovarajućim za ciljnu grupu, možete eventualno izostaviti to pitanje.

Nakon što svi učesnici završe, prezentujte im tip ličnosti u zavisnosti od njihovih odgovora. Možete dati kratku prezentaciju svakog tipa ponašanja prilikom trošenja novca.

Test i odgovori se nalaze na sledećem linku:

<http://www.nebraskafinancialeducation.org/wp-content/uploads/2011/09/money-personality-quiz.pdf>

Učesnici treba da razmisle o svojim rezultatima, i da prodiskutuju i različitim mišljenjima unutar grupe. Možete ih pitati da li su iznenađeni rezultatima testa ili su očekivani.

Štednja i investicije su od vitalnog značaja za ličnu finansijsku dobrobit. Motivi za štednju su brojni, ali kao glavni se mogu izdvojiti sledeći: motiv životnog ciklusa, motiv predostrožnosti (“crni dani”), motiv napredovanja, motiv preduzimljivosti, motiv ostavljanja zaostavštine.⁴ Trener može objasniti svaki motiv i kroz prezentaciju

⁴ See more in this link: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k94gxrw760v.pdf?expires=1423697680&id=id&accname=guest&checksum=4F20314AA5EA1955024B43D209B20657>

diskutovati sa učesnicima o tome koji od njih najbolje opisuje njihove mozive za štednju. Ukoliko učesnici imaju i druge motive osim navedenih, možete, takođe, diskutovati i o njima.

Koji god razlozi bili, ljudi sa ušteđevinom se bolje mogu nositi sa ekonomskim šokovima, kao što su neočekivani materijalni gubici ili gubitak prihoda. Oni mogu obezbediti sredstva za budućnost i pružiti podršku članovima svoje porodice. Štaviše, manje se oslanjaju na kredite kojima bi pokrili neočekivane troškove. Štednja takođe omogućuje dalje akcije uvećanja blagostanja, kao što su preduzetničke aktivnosti i pristup obrazovanju i treninzima. Stoga, kako štednja, tako i investicije, mogu vam pomoći da ostvarite svoje finansijske ciljeve. Neki aspekti štednje i investicija se preklapaju, ali postoji i razlika između ovih dveju aktivnosti.

Svrha štednje je akumuliranje novca za buduće potrebe i veoma je važna zato što pretpostavlja da osoba ima plan svojih zarada i izdataka u budućem periodu. Međutim, *štednja novca se obično odnosi na sigurnost* i cilj štednje novca je likvidnost – imati novac u gotovini. S druge strane, *ulaganje se može definisati kao korišćenje novca kako bi se stvorilo više novca* i obično je rizično; zato što se smatra dugoročnom aktivnošću i dobit ne može uvek biti garantovana.

Ciljevi mogu biti *jednostavni* – (štednja za) kupovina knjiga za školu, poklon za prijatelja, odeća za proslavu, karte za bioskop, *ili složeniji* – ostavljanje novca sa strane za kupovinu kuće, za penzionisanje u 50-im godinama, ili za početak i razvoj nekog posla. Možete pripremiti još konkretnije objašnjenje uz upotrebu slika i fotografija. U zavisnosti od vremena i resursa neophodnih za njihovo postizanje, kao i od složenosti procesa, možemo razlikovati ciljeve u kratkom, srednjem i dugom roku. Najpre pitajte učesnike da navedu primere ovih ciljeva, a onda predstavite nove informacije.

Tipičan primer kratkoročnog cilja je kupovina karata za bioskop. U slučaju kratkoročnih ciljeva, troškovi mogu biti lako supstituisani: ukoliko idete u bioskop ovog meseca, možda morate da štedite na nečemu drugom, kao što je izlazak sa prijateljima na ručak ili kafu. Primer srednjeročnog cilja je kupovina bicikla. Obično je za postizanje ovog cilja potrebno da trošite manje nego obično u izvesnom vremenskom periodu, kako biste uštedeli nešto novca i ostvarili svoj srednjeročni finansijski cilj.

Kratkoročne i srednjeročne potrebe koje nisu deo uobičajenog plana trošenja, mogu se zadovoljiti korišćenjem ušteđevine. Stoga, u kratkom (do jedne godine) i srednjem roku (2-5 godina) štednja može biti korišćena za finansiranje nepredviđenih situacija, fondove za "hitne slučajeve" ili kupovinu imovine i odlazak na putovanje. Nepredviđene situacije podrazumevaju neplanirane događaje koji urgentno mogu prouzrokovati značajne izdatke u kratkom vremenskom periodu (na primer gubitak posla, smanjenje prihoda, neočekivani troškovi popravki ili neočekivani medicinski troškovi). U cilju prevazilaženja ovih situacija, potrebno je da imate budžet za nepredviđene događaje. Nepredviđene situacije zahtevaju veći iznos novca u nepoznatom trenutku u budućnosti, ali budžet za ove situacije se razlikuje od dugoročnog finansijskog plana, kao što je plan penzionisanja. Osnovu budžeta za nepredviđene situacije čini standardni budžet domaćinstva, u kome treba identifikovati deo potreban za budžet za nepredviđene situacije. Dodatno treba razmotriti izvore prihoda u hitnim situacijama (na primer prodaju imovine ili tekuće investicije). Pošto je budžet za nepredviđene situacije kreiran da pokrije ekstremne i retke događaje, potrebno ga je stalno ažurirati u slučaju promena budžeta domaćinstva.



Fond za hitne slučajeve podrazumeva iznos novca koji osoba ostavlja na stranu, radi neplaniranih izdataka. Finansijska situacija i budžet domaćinstva će odrediti iznos novca koji je potrebno čuvati u fondu za hitne slučajeve, ali najveći broj stručnjaka je saglasan da treba čuvati iznos koji je između tromesečne i šestomesečne vrednosti troškova života. S obzirom na to da je svrha ovog fonda sigurnost, potrebno je da fond bude likvidan, kako biste mogli brzo raspolagati svojim novcem.

Sa učesnicima možete diskutovati o tome da li već imaju svoj fond za nepredviđene situacije i hitne slučajeve. Mogu podeliti svoja iskustva iz života o pokrivanju neočekivanih gubitaka. Ukoliko smatrate odgovarajućim za svoju ciljnu grupu, možete ih zamoliti da izračunaju iznos potreban za fond za hitne slučajeve u svom domaćinstvu.

Dugoročne potrebe jesu potrebe i želje osobe u dugom vremenskom periodu (na primer 5 ili 10 godina ili čak i više). One su obično povezane sa životnim ciljevima kao što su obrazovanje, kupovina kuće ili stana, obezbeđenje porodice, plan penzionisanja i finansijska sigurnost. Sa učesnicima možete diskutovati o svakoj od pomenutih dugoročnih potreba, kao i njihovom mišljenju o prioritetima. S obzirom na rastuće nesigurnosti u državnim penzionim fondovima, zbog starenja svetske populacije, može biti korisno posebno obratiti pažnju na plan penzionisanja (u grupama gde smatrate da su ove teme adekvatne). Odlazak u penziju je jedan od najbitnijih događaja u životu svake osobe, a ugodno penzionisanje je proces koji traje godinama i zahteva upornost i planiranje. Možete razmeniti mišljenja o mogućim rešenjima za planiranje odlaska u penziju, u zavisnosti od specifičnosti zemlje u kojoj se trening održava.

Kako biste osigurali da učesnici bolje razumeju ovo pitanje, uradite kraku i korisnu vežbu koja se odnosi na postavljanje ličnih ciljeva.

Vežba 2b: Postavite svoje kratkoročne i dugoročne ciljeve štednje

Plan štednje podrazumeva da već imate definisane svoje prioritete, te napravite listu svojih ciljeva. Sada je potrebno da učesnici definišu svoje ciljeve i individualno popune tabele. U zavisnosti od nivoa razumevanja teme od strane učesnika, ova aktivnost može biti realizovana kroz neku vrstu grupne diskusije. Možete zamoliti svakog učesnika da predloži svoje ciljeve u budućem vremenskom periodu i da ispuni tabelu na tabli. Potrebno je da učesnici navedu najmanje tri kratkoročna, tri srednjeročna i tri dugoročna cilja. Za svaki lični cilj, potrebno je da definišu finansijski cilj i vremenski period za ostvarenje. Na primer: kratkoročni lični cilj je da se popravi krov na mojoj kući posle oluje. Ovaj cilj treba ostvariti u periodu od mesec dana.

LIČNI CILJEVI	IZNOS	VREMENSKI PERIOD
<i>Kratkoročni ciljevi</i>		
<i>Srednjeročni ciljevi</i>		
<i>Dugoročni ciljevi</i>		

Ako učesnici rade individualno, nakon što završe, trebalo bi da prodiskutuju svoje ciljeve sa ostalim učesnicima – da li dele iste ciljeve, saglasni su oko kategorizacije, imaju neke predloge o tome kako ostvariti ove ciljeve. Razmena iskustva o ovoj temi, može biti dragocena za učesnike.

Nisu svi ciljevi od iste važnosti – neki su hitniji od drugih, neki su individualni, a neki uključuju/utiču na druge ljude. Neki su pod uticajem osobe koja ih postavlja, neki zavise od brojnih faktora. Na kraju, neke je lako ostvariti, a neki su složeniji. Obično, ne možemo ostvariti sve ciljeve u isto vreme ili u okviru kratkog vremenskog perioda. Stoga, moramo utvrditi prioritete.

Vežba 2c: Određivanje prioriteta u štednji

Ova vežba predstavlja nastavak prethodne. Učesnici mogu raditi pojedinačno ili u grupama diskutovati o prioritetima među svojim ciljevima, u zavisnosti od načina na koji ste organizovali prethodnu aktivnost. Koristeći istu tabelu, potrebno je da u poslednjoj koloni učesnici označe koliko je važan/hitan svaki cilj. Ukoliko organizujete grupnu diskusiju, pobrinite se za to da je svaku učesnik uključen i da dele svoja mišljenja, a da ih vi beležite na tabli.



LIČNI CILJEVI	IZNOS	VREMENSKI PERIOD	PRIORITET
<i>Kratkoročni ciljevi</i>			
<i>Srednjeočni ciljevi</i>			
<i>Dugoročni ciljevi</i>			

Nakon što završe, potrebno je da analiziraju i diskutuju o načinu i razlozima za određivanje prioriteta među ciljevima na određen način. Zatim, svi učesnici učestvuju u zajedničkom *brainstorming*-u, izvlače izvesne zaključke, sumiraju naučene lekcije o prioritetima, zajedno sa trenerom.

Vežba 2d: Određivanje finansijskih ciljeva za pravljenje plana štednje

Ova vežba je nastavak prethodne, u kojoj je potrebno da učesnici odrede finansijski akcioni plan za ostvarenje ličnih ciljeva. Oni mogu raditi bilo individualno, bilo u grupi, u zavisnosti od načina na koji ste organizovali prethodne vežbe. Ukoliko organizujete grupnu diskusiju, pobrinite se za to da je svaku učesnik uključen, a da vi beležite njihove odgovore na tabli.

U cilju pravljenja finansijskog plana za ostvarenje svojih ciljeva, potrebno je da učesnici razmisle o svojim finansijskim ciljevima koji su konzistentni sa ličnim. Na primer: kratkoročni lični cilj je da se popravi krov na mojoj kući posle oluje. Moj finansijski cilj je da imam dovoljno novca za kupovinu materijala i plaćanje radnika za popravku krova (da to ne radim sam). Ovaj cilj treba ostvariti u periodu od mesec dana. Mogu to postići trošenjem svog fonda za hitne slučajeve.

LIČNI CILJEVI	FINANSIJSKI CILJEVI	IZNOS	VREMENSKI PERIOD	PRIORITET
<i>Kratkoročni ciljevi</i>				
<i>Srednjeročni ciljevi</i>				
<i>Dugoročni ciljevi</i>				

Ukoliko učesnici rade individualno, nakon što završe, potrebno je da analiziraju i diskutuju načine i razloge za definisanje finansijskih ciljeva na određeni način. Možete organizovati *brainstorming*, razmeniti mišljenja i izvući zaključke zajedno sa učesnicima.

Tema 2. Načini štednje

Očekivani ishodi ove teme su:

- Učesnici su upoznati sa nekim opcijama štednje
- Učesnici razumeju prednosti i nedostatke svih opcija štednje
- Učesnik je kompetentan da predloži moguće načine povećanja svog kapaciteta za štednju

Kako biste napravili uvod u temu, možete pokrenuti grupnu diskusiju, kao što je opisano u Aktivnosti 3. Ovo može biti dobra polazna tačka za naredne sesije.

Vežba 2e: Šta znate o opcijama štednje?

Organizujte grupnu diskusiju o mogućim opcijama štednje. Dozvolite učesnicima da razmene mišljenja o opcijama štednje i razlozima njihovog korišćenja. Da li im njihove opcije štednje omogućavaju dovoljno novca za postizanje kratkoročnih i dugoročnih ciljeva definisanih u prethodnoj vežbi? Ako ne, na kraju ove sesije trebalo bi da ponovo razmotre svoje ciljeve i opcije štednje i usklade svoje lične ciljeve sa finansijskim.

Zabeležite njihove odgovore na tabli. Možete napraviti tabelu gde ćete navesti sve opcije štednje koje učesnici već znaju i pokušati da ispitajte zajedno sa njima sve prednosti i nedostatke njihovog korišćenja. Možete takođe diskutovati o svrsi svake od ovih mogućnosti – koja pokriva kratkoročne, srednjeročne ili dugoročne potrebe. Dodajte nove mogućnosti tokom sesije i pitajte učesnike da razmene mišljenja o upotrebi svake od njih, čak i ako ih nikada nisu koristili. Zamolite ih da opišu životnu situaciju u kojoj će ih koristiti ili ne i razloge za to. Na primer, želite da kupite nov bicikl sledeće godine i nemate dovoljno novca. Možete svakog meseca štedeti izvestan iznos novca i čuvati ga kod kuće ili možete staviti novac koji već imate na štedni račun u banci i primati kamatu. Koji bi bio vaš izbor i zašto?

Tabela u kojoj možete beležiti odgovore može imati sledeći format:

OPCIJE ŠTEDNJE	SVRHA	PREDNOSTI	NEDOSTACI

Potrebe i štednja treba da budu vremenski usklađene, kako bi plan štednje bio optimalan. Kratkoročne potrebe se zadovoljavaju korišćenjem kratkoročne štednje koja ima sledeće karakteristike: likvidnost i nizak rizik. Stoga, kratkoročna štednja je uglavnom u vidu gotovine ili nekog vida štednje i ulaganja koji lako može biti pretvoren u novac. Ovi fondovi se koriste jedino u hitnim slučajevima i iznos koji osoba štedi zavisi od njene finansijske situacije. Uobičajen savet je da iznos ove štednje treba biti jednak iznosu tromesečnih ili šestomesečnih troškova života, ali on zavisi od stepena finansijske nesigurnosti. Najrasprostranjeniji vid kratkoročne štednje je ostavljanje novca sa strane i čuvanje kod kuće, ali ovo ne donosi nikakav prinos. Ostali načini pretpostavljaju stavljanje novca na račun u banci u formi kratkoročnih depozita. Osoba može imati depozitni račun, štedni račun i račun na tržištu novca.



Svrha dugoročne štednje je ostvarivanje ciljeva u vremenskom periodu dužem od godinu dana. Zbog toga, ovi vidovi štednje su obično više rizični, ali u poređenju sa kratkoročnom štednjom, prinos na uložena sredstva je veći. Ova vrsta štednje nije likvidna, što znači da novac nije dostupan sve do isteka perioda ulaganja. Neka od dugoročnih ulaganja su: dugoročni štedni računi, ulaganja u obveznice, akcije, anuitetno osiguranje i životno osiguranje.

Dugoročni štedni računi su računi kod banaka na kojima možete čuvati svoj novac u periodu dužem od godinu dana. Oni obezbeđuju sigurnost glavnice i umerenu kamatnu stopu. U zavisnosti od vrste štednog računa, vlasnik računa može biti onemogućen da povlači svoj novac ili da ga koristi u transakcijama bez posebnih nadoknada dok je novac deponovan. U poređenju sa kratkoročnim štednim računima, ovaj vid štednje obično nudi veće kamatne stope.

Vežba 2f: Šta znate o bankarskim uslugama?

Više detalja o pomenutim vrstama računa biće pruženo od strane bankarskog službenika, ali u cilju objašnjenja korišćenja različitih mogućnosti štednje u stvarnom životu, možete koristiti ovu vežbu. Na taj način možete objasniti svaki od pomenutih računa na prilično jednostavan način i predstaviti osnovne bankarske termine, kako bi prezentacija bankarskog službenika bila razumljiva. Možete koristiti materijale za trening razvijene od strane Slovačke banke, koji mogu biti pronađeni na ovom linku: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>. Modifikovana verzija materijala za ovu vežbu se nalazi na kraju ovog priručnika.

U zavisnosti od nivoa razumevanja opcija štednje i njihove dostupnosti vašoj ciljnoj grupi, možete ukratko objasniti dugoročne hartije od vrednosti, kao vid štednje. Investiranje u obveznice i akcije je vrsta ulaganja koja uključuje posrednike u procesu investiranja, pošto pojedinci ne mogu trgovati na tržištu kapitala. Kako biste ulagali u hartije od vrednosti morate imati račun kod brokera i potpisan ugovor sa svojim brokerom koji će zastupati vaše interese na tržištu kapitala. Lista brokera je obično dostupna na veb-sajtu berze. Možete investirati u obveznice koje su izdate od strane kompanija i države ili u akcije emitovane od strane kompanija. Ova ulaganja se uobičajeno karakterišu kao rizična, s obzirom na to da prinos nije garantovan, ali je ipak rizik u izvesnoj meri niži u slučaju državnih hartija od vrednosti. Ukoliko postoji više interesovanja za ovaj vid štednje, možete dati detaljnije objašnjenje korišćenjem dodatnog materijala⁵.

Rentno osiguranje i životno osiguranje su vrste osiguranja koje imaju aspekte štednje. Tokom anuitetnog perioda osiguranja, osoba plaća fiksni iznos novca u određenom vremenskom periodu (na primer 10 ili 20 godina) u cilju ostvarivanja fiksne ili varijabilne isplate anuiteta u u kasnijem trenutku, u zavisnosti od uslova predviđenih ugovorom osiguranja. Životno osiguranje obezbeđuje finansijsku sigurnost za porodicu osiguranika, nakon njegove smrti i dodatne prihode u izvesnom trenutku, ukoliko doživi. Iako mnoge polise životnog osiguranja dozvoljavaju da se pozajmi novac tokom perioda osiguranja života, ovaj tip investicije nije likvidan i rizik zavisi od odabrane osiguravajuće kompanije.

⁵ Videti na primer: http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/primer_bonds.pdf i http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/basic_investing-in-stocks.pdf. Ukoliko želite da napravite vezu sa planom penzionisanja http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/max_your_retirement.pdf

Ukoliko postoji veće interesovanje za ovu temu, možete pružiti detaljnije objašnjenje upotrebom dodatnog materijala⁶.

Trener bi trebalo da vodi zaključnu diskusiju na kraju sesije. Molimo da koristite igre evaluacije, upitnike, konverzacije itd. u cilju vrednovanja dobrobiti grupe, efikasnosti grupnog rada, uspeha u postizanju ciljeva, ispunjenju individualnih očekivanja itd.

Tema 3. Opšte preporuke za štednju

Ishodi ove teme su sledeći:

- *Učesnici znaju kako da štede novac*
- *Učesnici razumeju šta treba da izbegavaju kako bi uštedeli novac*
- *Učesnici postaju svesni opravdanosti štednje*

Na početku ove sesije, potrebno je da trener pokrene uvodnu diskusiju i pita učesnike o tome sa kojim se sve preprekama suočavaju kada pokušavaju da štede. Učesnici treba da objasne kako oni prevazilaze ove prepreke i da li to utiče na njihove buduće odluke o štednji.

Cilj ove teme je da učesnike uključite u situacije iz stvarnog života, gde je potrebno da donesu finansijske odluke vezane za štednju. Trening treba da bude interaktivan i da poboljša izražavanje mišljenja učesnika i donošenje odluka u različitim situacijama.

Vežba 2g: Savetnik za štednju

U zavisnosti od nivoa obrazovanja i nivoa razumevanja pitanja štednje u vašoj ciljnoj grupi, možete organizovati igranje uloga bilo kroz formiranje timova učesnika, bilo kroz aktivnu ulogu trenera u igri. Ukoliko odlučite da formirate timove od najmanje po dva učesnika, oni će dobiti zadatke o različitim životnim situacijama i pokušati da pronađu najbolje rešenje. Jedan učesnik treba da uzme ulogu osobe koja traži savet za specifičan finansijski problem, dok druga osoba uzima ulogu finansijskog savetnika i predlaže rešenje. Ukoliko odlučite da trener uzme aktivno učešće u igri, onda trener i učesnik ili dva trenera treba da simuliraju donošenje odluka situacijama iz stvarnog života.

Najbolje bi bilo ukoliko učesnici mogu prezentovati svoje životne situacije i odluke koje donose. Primer može biti sledeći:

Osoba radi puno radno vreme. Krenula je sa svojim prvim poslom pre godinu dana. Plaća svoje račune i preostaje joj 30 evra mesečno jer živi sa svojim roditeljima. Radije nego da potroši svoj novac, osoba je odlučila da ga ostavi sa strane za budućnost. U skorijoj budućnosti planira da kupi auto. Međutim, kada izlazi sa prijateljima, obično potroši više od planiranog. Nema otvoren nijedan račun u banci zato što preferira gotovinu. Koju opciju štednje biste preporučili ovoj osobi? Koje su prednosti te opcije štednje?

Glavni cilj ove igre uloga jeste da se prepoznaju prepreke za štednju novca, i u skladu sa njima postavljanje realističnih ciljeva i donošenje finansijskih odluka koje su primenljive u

⁶ Na primer, videti <http://money.cnn.com/magazines/moneymag/money101/>



stvarnim životnim situacijama.

Ukoliko organizujete ovu igru uloga kroz timski rad učesnika, timovi učesnika bi trebalo da prezentuju svoje situacije ostalim timovima, dok je predloge ostalih učesnika potrebno razmotriti i analizirati.

Možete zabeležiti na tabli važne zaključke o ličnom ponašanju u vezi štednje i mogućnostima štednje, u cilju diskutovanja na kraju sesije i donošenja zajedničkih zaključaka.

Vežba 2h: Mobilne aplikacije za lične finansije (samo ukoliko je odgovarajuće za profil grupe)

Pretpostavljajući da većina učesnika koristi pametne telefone, mobilne aplikacije mogu biti pronađene i korišćene na času. Jedna od aplikacija koja može biti predložena je "Slamarica 2" (možete je pronaći ovde: <http://www.slamarica.com/>), ali učesnicima iz različitih zemalja može biti predloženo korišćenje drugih aplikacija, na primer, jedna od besplatnih višejezičnih aplikacija je Money Lover i može se skinuti sa Google Play Store. Postoji nova verzija aplikacije za Android mobilnu platformu, ali takođe i nova verzija za Windows Phone 7. Android aplikacija Slamarica 2.0 odmah se može skinuti sa Android marketa. Jezičke opcije su različite, a interfejs je prilagođen korisniku i posao čini prilično lakim. Aplikacija omogućava da evidentirate svoje transakcije i promene na bankovnom računu i da generišete izveštaje bazirane na svakodnevnim unosima u bazu Računa i Transakcija.

Neka učesnici preuzmu aplikaciju i obajsnе kako se ona može koristiti. Nakon toga, oni mogu uneti neke skorije promene na svojim bankovnim računima i transakcije tokom prethodnih dana u cilju generisanja izveštaja prema različitim kriterijumima: prihodi ili troškovi. Ovo će im pružiti jasnu sliku o njihovoj potrošnji i mogućnostima za uštede kojih nisu svesni. Predložite im da nastave da redovno unose svoje troškove u aplikaciju makar tokom trajanja kursa, kako bi mogli da razmene mišljenja o svojim navikama na kraju kursa.

Tema 4. Kako uspostaviti plan štednje

Ishodi ove teme su sledeći:

- Učesnici znaju kako da uspostave plan štednje
- Učesnici razumeju značaj plana štednje
- Učesnici su sposobni da objasne zašto i kako plan štednje može biti deo planiranog budžeta.

Kako biste napravili uvod u ovu temu, pokrenite uvodnu diskusiju i možete pitati učesnike koja pravila primenjuju kada štede. Zabeležite ona najčešća na tabli. Razmena iskustava može biti od velike vrednosti za učesnike.

Pošto je dobar plan štednje osnova za postizanje ličnih ciljeva, u sledećoj vežbi učesnici najzad mogu uspostaviti svoje planove štednje.

Vežba 2i: Upostavite svoj plan štednje

Ovu vežbu treba izvesti u zavisnosti od načina na koji su izvođene prethodne vežbe vezano za postavljenje ciljeva. Ukoliko odaberete da imate grupnu diskusiju, na tabli već imate tabelu, koju bi sada trebalo popuniti unošenjem mišljenja učesnika o različitim prethodno pomenutim mogućnostima štednje. Možete da navedete opcije štednje koje su već prethodno bile pomenute (na primer: štedni račun, tekući račun, kreditna kartica itd.) i zamolite ih da povežu ove opcije štednje sa ličnim i finansijskim ciljevima. Možete im pomoći da razumeju zašto su neke opcije odgovarajuće za određene ciljeve.

Ukoliko su učesnici individualno popunjavali prethodne tabele, sada bi trebalo da popune kolone vezano za akcije koje će preduzeti kako bi postigli svoje ciljeve. Učesnici mogu koristiti listu opcija štednje koja je već napravljena i da diskutuju i klasifikuju opcije u dve grupe: grupa opcija koja može biti korišćena za postizanje konkretnog cilja i grupa opcija koja ne može biti korišćena za postizanje konkretnog cilja.

LIČNI CILJEVI	FINANSIJSKI CILJEVI	IZNOS	VREMENSKI PERIOD	PRIORITET	OPCIJE ŠTEDNJE	
					MOGU SE KORISTITI	NE MOGU SE KORISTITI
<i>Kratkoročni ciljevi</i>						
<i>Srednjeročni ciljevi</i>						
<i>Dugoročni ciljevi</i>						

Dajte im vremena da razmotre sve što su učili na ovom kursu i implementiraju to u svoj plan u skladu sa svojom finansijskom situacijom. Oni mogu objasniti zašto neke opcije štednje nisu primenljive u njihovom slučaju i koje su opcije štednje imali ranije. Da li su se njihovi ciljevi promenili tokom života? Kako su oni uspevali da finansiraju svoje potrebe? Da li su morali da odustanu od nekih ciljeva i zašto?



S obzirom na to da se lični ciljevi mogu menjati u zavisnosti od starosti osobe i njenih preferencija, potrebno je da planovi štednje budu postavljeni dovoljno rano da omoguće finansiranje definisanih potreba, ali je takođe potrebno da budu i fleksibilni. Najbolji način da se ovo postigne je da se prate izvesna pravila prilikom uspostavljanja plana štednje⁷. Predložena pravila su sledeća:

- Kreirajte svoj budžet – Na takav način da možete ispitati svoje aktuelne navike u potrošnji i kontrolisati svoje troškove.
- Definišite ciljeve tako da štedite novac i odredite prioritete svojih ciljeva – Veoma je važno imati jasan cilj o tome za šta štedite. Budite realni i odredite prioritete svojih potreba.
- Budite disciplinovani zato što štednja podrazumeva disciplinu i upornost. Izbegavajte iracionalna trošenja i odluke o kupovini donosite promišljeno.
- Formirajte fond za hitne slučajeve – Korisno je imati fond za hitne slučajeve u cilju finansiranja neočekivanih troškova u kratkom roku i održavanja regularnog trošenja u okviru postavljenog budžeta.
- Razmotrite usluge koje nude banke i osiguravajuće kompanije i pokušajte da investirate svoj novac u dužem roku – Čuvanje novca kod kuće ne donosi nikakav povraćaj sredstava. Umesto toga, banke nude širok spektar različitih usluga i obično plaćaju izvestan povraćaj novca u zavisnosti od vrste računa.
- Evidentirajte svoje trošenje i štednju – Pokušajte da evidentirate trošenje zato što redukovanje sitnih troškova može doprineti vašoj štednji. Uvek možete dobiti listu transakcija ukoliko imate račun u banci ili možete koristiti neku aplikaciju za upravljanje ličnim finansijama u cilju pravljenja sopstvenih izveštaja.
- Koliko god je moguće izbegavajte da pozajmljujete novac kako biste finansirali životni stil koji sebi ne možete da priuštite. Umesto toga, investirajte pozajmljeni novac, zato što vam može doneti dodatne prihode.
- Redovno pratite svoju štednju i korigujte svoje planove štednje ukoliko je potrebno – Treba očekivati da se vaši prioriteti menjaju, posebno u dugom roku, baš kao i vaš plan štednje. Stoga, potrebno je redovno pratiti sopstvenu štednju i prilagoditi je ovim promenama.

Možete dodati još pravila i prilagoditi listu stavovima o štednji grupe učesnika. Pobrinite se za to da ukratko objasnite sva pomenuta pravila i pokažete njihovu primenu u situacijama iz života, kako bi učesnici uvideli njihov značaj.

Trener bi trebalo da vodi zaključnu diskusiju na kraju sesije. Molimo da koristite igre evaluacije, upitnike, konverzacije itd. u cilju vrednovanja dobrobiti grupe, efikasnosti grupnog rada, uspeha u postizanju ciljeva, ispunjenja individualnih očekivanja itd.

Možete iveriti zaključke o štednji u kratkom, srednjem i dugom roku, ako i najvažnija pravila prilikom štednje. Sve zapišite na tabli, jer može biti dobar podsetnik za učesnike i dobra polazna osnova za bankarskog službenika tokom naredne sesije, kada će biti prezentovane finansijske usluge banaka.

⁷ Za više saveta, videti, na primer <http://www.youcandealwithit.com/borrowers/managing-money/saving/index.shtml>, <http://www.getrichslowly.org/blog/2009/03/09/25-favorite-financial-rules-of-thumb/>, <http://www.thisismoney.co.uk/money/guides/index.html>

Tema 5. Mogućnosti štednje u zvaničnim finansijskim institucijama – Štednja u bankama

Ishodi ove teme su:

- *Učesnik može dati definiciju finansijske institucije i benefite korišćenja usluga koje finansijska institucija pruža*
- *Učesnik stiče veštine potrebne za odabir najbolje finansijske institucije za svoje potrebe i najbolje vrste štednih računa*
- *Učesnik stiče veštine i znanja potrebna za odabir najbolje vrste štednog računa za svoje potrebe i načine korišćenja bankovnih računa (prenos novca, debitne kartice, kartice za bankomat, provere stanja)*

Nakon sesije o mogućnostima štednje, predložimo da ova tema bude predstavljena od strane službenika neke banke koji bi:

- predstavio banku kao finansijsku instituciju i ponudu bankarskih usluga. U tom smislu, potrebno je da učesnik bude sposoban da formira jasnu sliku o svim koristima koje može imati korišćenjem bankarskih usluga;
- prema prethodno diskutovanim štednim navikama i ciljevima štednje, on može predložiti opcije štednje koje se nude od strane banke;
- dati kratko objašnjenje o bankarskim procedurama, troškovima i dokumentima koji se zahtevaju za otvaranje računa u banci ili za druge usluge za koje su učesnici zainteresovani;
- dati kratko objašnjenje o uslovima deponovanja novca u kratkom i dugom vremenskom periodu;
- dati konkretnije objašnjenje o mogućim novčanim transakcijama i, ako smatrate korisnim za konkretnu ciljnu grupu, o uslugama elektronskog bankarstva;
- dati kratko objašnjenje o aplikacijama za praćenje transakcija na bankovnom računu ukoliko to smatrate odgovarajućim za konkretnu ciljnu grupu.

Veoma je važno za učesnike da razumeju šta su to finansijske institucije i da stvore poverenje u finansijski sistem. Stoga, možete predložiti bankarskom službeniku da opiše koliko god je moguće detaljno ulogu banke u finansijskom sistemu i naglasi sve koristi koje učesnici mogu dobiti korišćenjem finansijskih usluga.

Nakon toga, predložite detaljnu prezentaciju finansijskih usluga, uključujući objašnjenje neophodnih procedura. Cilj ovog dela prezentacije je da se finansijske usluge učine dostupnijim učesnicima, s obzirom na to da oni obično smatraju da su bankarske procedure suviše složene za njih.

Preporučljivo je da se ostavi vreme i za pitanja učesnika i diskusiju u vezi sa njihovim iskustvom prilikom korišćenja bankarskih usluga. Službenik treba da odgovori na njihova pitanja i zajedno možete doneti zaključke i sumirati nalaze, koji će biti dragoceni za donošenje njihovih budućih odluka o štednji.



Vežba 2j: Igra novca - Romonopol

Predložite učesnicima da odigraju igru Romonopol, kod koje je fokus na razumevanju različitih finansijskih koncepata i finansijskih situacija iz stvarnog života.

Trener bi trebalo da vodi zaključnu diskusiju na kraju sesije. Molimo da koristite igre evaluacije, upitnike, konverzacije itd. u cilju vrednovanja dobrobiti grupe, efikasnosti grupnog rada, uspeha u postizanju ciljeva, ispunjenju individualnih očekivanja itd.

PITANJA ZA PROVERU RAZUMEVANJA MODULA 2:

- 1. Objasnite razliku između dugoročnih i kratkoročnih potreba.***
- 2. Objasnite značaj utvrđivanja prioriteta ciljeva.***
- 3. Koja je svrha kratkoročne štednje?***
- 4. Koje vrste kratkoročnih opcija štednje poznajete?***
- 5. Koje su karakteristike dugoročne štednje?***
- 6. Objasnite ulogu ulaganja u postizanju dugoročnih ciljeva.***
- 7. Zašto je važno planiranje za nepredviđene okolnosti?***
- 8. Objasnite odnos između planiranog budžeta i plana štednje.***
- 9. Zašto je važno uspostaviti fleksibilan plan štednje?***
- 10. Da li pratite bar neka pravila prilikom štednje? Objasnite.***
- 11. Koja je uloga banaka u aktivnostima vašeg finansijskog planiranja? Možete li da objasnite neke opcije štednje ponuđene od strane banaka?***

MODULE 3: POZAJMLJIVANJE UZ OPREZ

SAŽETAK MODULA 3

Modul 3, pod nazivom "Pozajmljivanje uz oprez", kroz četiri teme, uvodi osnovne koncepte pozajmljivanja. U pogledu primenjenog pristupa ovaj modul je kombinacija predavanja i vežbi. S obzirom da sadržaj koji izučavamo u ovom modulu može biti prilično složen za manje obrazovane učesnike, predlažemo trenerima da pristupe problematici na što jednostavniji način. Prva tema, "Upravljanje dugom: pažljivo pozajmljivanje", ukazuje na različitost izvora iz kojih se može pozajmiti, sa posebnom pažnjom na rizik i etičke aspekte nelegalnih izvora. U ovoj temi takođe objašnjavamo pojam boniteta, definisanjem šta se smatra prihvatljivim kreditnim klijentom. Sledeća tema, "Cena pozajmljivanja", pojašnjava prirodu troškova pozajmljivanja. Polaznici se obučavaju kako bi utvrdili šta su to realni troškovi uzimanja novca u zajam, prepoznali različite vrste troškova i obuhvatili ih obračunom. Tema pod nazivom "Izbor zajmodavca i vrste zajma" usmerena je na razlikovanje tipova zajmova koji se mogu naći na kreditnom tržištu. Konačno, poslednja tema, "Kontrola zaduženosti" sadrži smernice za izbegavanje prezaduženosti, kao i instrukcije zajmoprimcima kako da zaštite svoj interes.

PLAN RADA NA MODULU 3

Sažetak modula 3 – Pozajmljivanje uz oprez	Ukupno 16 časova
1. Sesija	4(nastavna) časa
Tema 1. Upravljanje dugom: pažljivo pozajmljivanje	4 (nastavna) časa
<i>Uvodna diskusija o pozajmljivanju novca</i>	15 minuta
<i>Izvori pozajmljivanja</i>	30 min.
<i>Vežba3a: Iskustva sa pozajmljivanjem novca</i>	60 min.
<i>Legalni izvorima kredita</i>	30 min.
<i>Zahtevi banaka i procedura</i>	30 min.
Završna diskusija	15 in.
2.Sesija	4(nastavna) časa
Tema 2. Cena pozajmljivanja	4 časa

<i>Uvodna diskusija o troškovima pozajmljivanja</i>	<i>10 min.</i>
<i>Kamata i kamatna stopa</i>	<i>35 min.</i>
<i>Vežba 3b: Kreditni kalkulator – Kako izračunati kamatu?</i>	<i>45 min.</i>
<i>Vežba 3c: Kako izračunati kamatu bez kreditnog kalkulatora</i>	<i>45 min.</i>
<i>Predavanje o ostalim troškovima pozajmljivanja</i>	<i>30 min.</i>
<i>Završna diskusija</i>	<i>15 min.</i>
3. Sesija	4(nastavna) časa
Tema 3. Izbor zajmodavca i vrste zajma	4 časa
<i>Uvodna diskusija o bankarskim procedurama</i>	<i>15 min.</i>
<i>Vežba 3d: U prostorijama banke – postupak prijave za zajam</i>	<i>45 min.</i>
<i>Vrste kredita</i>	<i>30 min.</i>
<i>Vežba 3e: Kako izabrati najpovoljniju pozajmicu</i>	<i>55 min.</i>
<i>Vežba 3f: Šta znate o kreditu?</i>	<i>20 min.</i>
<i>Završna diskusija</i>	<i>15 min.</i>
4. Sesija	4(nastavna) časa
Tema 4. Kontrola zaduženosti	4 časa
<i>Uvodna diskusija</i>	<i>15 min</i>
<i>Izbegavanje prezaduženosti</i>	<i>30 min.</i>
<i>Vežba 3g: Planiranje porodičnog budžeta sa novčanim tokovima od zajma</i>	<i>90 min.</i>
<i>Prava zajmoprimca</i>	<i>30 min.</i>
<i>Završna diskusija</i>	<i>15 min.</i>

TEMA 1. UPRAVLJANJE DUGOM: PAŽLJIVO POZAJMLJIVANJE

Ishodi ove teme su sledeći:

- *Učesnici razumeju smisao finansijskih koncepata povezanih sa pozajmljivanjem novca,*
- *Učesnici imaju uvid u različite izvore iz kojih se novac može dobiti na zajam, i shvataju rizik zaduživanja,*
- *Učesnici postaju svesni značaja uslova pod kojima mogu pozajmiti,*
- *Shvataju zašto je potrebno biti oprezan kod pozajmljivanja novca.*

U prethodnim modulima smo naučili da se novac može uštedeti ukoliko se troškovi prate i evidentiraju, planira i racionalno obavlja kupovina, projektuje lični i porodični budžet i drugo. Ponekad će vam biti potreban i novac koji vam trenutno nije na raspolaganju. Iz različitih razloga vam može trebati dodatni novac. (pitajte učesnike u kojim slučajevima im je potreban dodatni novac i kako obično do njega dolaze). Zapišite odgovore kreirajući spisak na flip chart-u. Ova aktivnost će vam pomoći da ilustrujete zaključak da u osnovi potreba za uzimanjem novca u zajam nastaje kada vaš dohodak nije dovoljan da pokrijete svoje troškove. Često do toga može doći zbog nekih događaja koje je teško predvideti, kao što su skupe proslave venčanja, neodložne popravke u vašem domu, kupovina nameštaja ili aparata za domaćinstvo, ili možda eventualno neko iz vaše porodice mora da plati neku novčanu kaznu. Dakle, to može biti prijatan, ali i neprijatan događaj, ali zbog toga što se dešava iznenada ovaj slučaj možemo nazvati urgentno pozajmljivanje. U prethodnom modulu (2) smo naučili da je korisno izdvojiti i sačuvati izvesnu sumu novca za ovakve urgentne situacije. Međutim, ako vaš dohodak nije dovoljan da omogući štednju, uzeti novac u zajam može ostati jedino raspoloživo rešenje.

Osvrnite se na uvodnu raspravu da bi naglasili zaključak da postoje različiti načini da obezbedite novac radi kupovine životnih namirnica i ostalih potreština. Važno je uočiti razliku između formalnog i neformalnog zajma. Neformalni zajam se dogovara sa licem koje nije ovlašćeno zakonom da odobrava zajam. Ovakav zajam može biti bezazlen kada se dogovara između članova porodice, rodbine ili prijatelja.

Međutim, u nekim zajednicama može se sresti lice koje je spremno da vam novac da u zajam uz kamatu. Ovakva transakcija je po pravilu nelegalna, i može ugroziti obe strane. Lice koje daje novac u zajam zauzvrat zahtevajući visoku kamatu popularno se naziva "lihvarom". Isto bi ocenili i transakciju u kojoj ovo lice ne obezbeđuje pozajmicu lično, već vam "pruža pomoć" da istu sumu novca pozajmite od lica koje je registrovano za ovu delatnost, na primer podnoseći zahtev za kredit/zajam umesto vas, garantujući urednu otplatu zajma umesto vas i slično. U svim pomenutim slučajevima dugovaćete ovom licu više nego što registrovani kreditor (na primer banka) redovno naplaćuje za uslugu odobravanja zajma.



Mada se u nekim zajednicama ovakvi “nečasni” poslovi tolerišu, važno je znati da lica koja na ovaj način obezbeđuju drugim licima da novac uzmu u zajam zloupotrebljavaju druge ljude, koristeći njihovu nuždu, neznanje ili neopreznost. U nekim krajnjim slučajevima, lice koje nije u stanju da uredno otplati ovako obezbeđen zajam može biti prinuđeno na rad, druge usluge, ili čak može izgubiti slobodu.

Neuobičajeno visoka kamatna stopa se vekovima smatrala etički neprihvatljivom. Ovakva praksa je poznata kao “lihvarenje”. U finansijskom istoriji često srećemo pokušaje da se lihvarenje zakonom zabrani. Postoje brojni primeri zakona usmerenih protiv lihvarjenja, donošenih u različitim krajevima sveta, i to već u srednjem veku. Neke jednobožačke religije (npr. hrišćanstvo) zabranjuju naplatu kamate od lica koje uzima u zajam da bi obezbedilo osnovne životne potrebe. Čak i danas, u takozvanom islamskom bankarstvu, zabranjuje se naplata kamate čak i licu koje novac uzima u zajam da bi finansiralo svoj poslovni poduhvat.

Vežba 3a: Iskustva sa pozajmljivanjem novca

Za ovu aktivost nisu vam potrebni nikakvi posebni uslovi u pogledu mesta na kome se ona može izvoditi ili potrebnih pomagala/rekvizita. Savetujemo da raspravu na ovu temu otvorite već na samom početku sesije i dalje je vodite uporedo sa prezentacijom teorijskih znanja.

1. Počnite sa objašnjenjem scenarija da vam je potreban dodatni novac. Objasnite da potreba za uzimanjem novca u zajam nastaje u onim situacijama za domaćinstvo koje su potpuno različite od situacije razmatrane u prethodnom modulu (2), kada ste trebali da razmatraste najbolji način da uštedite novac za budućnost.
2. Zamolite učesnike da kroz primer opišu razlog zbog koga bi oni mogli da novac uzmu u zajam. Dozvolite im da neko vreme razmisle, a onda se uključite u otvoren zajednički razgovor iz koga bi trebalo da nastane spisak ideja o mogućim načinima da se dođe do nedostajućeg novca.
3. Počnite sa crtanjem tabele na tabli. U tabeli koju ste počeli da crtate dodajte poseban red za svaku ideju. Na primer, dodajte red za pozajmljivanje od članova porodice, rodbine i prijatelja, pozajmljivanje od lihvara, od kreditnih zadruga, banaka i tako dalje. Prethodnom raspravom, učesnici su već usmereni da razmišljaju o razlozima koji ih navode da novac uzmu u zajam i izvorima iz kojim mogu pozajmiti. Zahtevajte odgovore o iskustvu učesnika u vezi za uzimanjem novca u zajam, tj. neka objasne šta obično čine kada im je potreban dodatni novac, i radi čega im je taj novac potreban.
4. Od vas se očekuje da usmeravate i uobličite raspravu kako bi na kraju kroz zajednički rad čitave grupe kreirali tabelu koja sledi.

Izvori iz kojih pozajmljujemo					
Članovi porodice, rodbina i prijatelji					
“Lihvari”					
Razvojne/humanitarne organizacije					
Kreditne zadruge					

Banke					
.....					

Nakon ove vežbe (3a) od učesnika se očekuje da unaprede svoje shvatanje izvora iz kojih je moguće pozajmiti novac. Postarajte se da učesnici što potpunije razumeju razliku između zakonitih i nezakonitih izvora iz kojih se može pozajmiti, a posebno rizike koji prate pozajmljivanje iz nezakonitih izvora, na primer, kada novac uzimamo od lihvara, ili uz njihovu pomoć.

Često postoje različiti zakoniti izvori iz kojih se novac može uzeti u zajam. U nekim manje razvijenim državama deluju humanitarne ili razvojne organizacije koje vam mogu obezbediti izvesnu sumu novca. Ove organizacije su najčešće izvor najjeftinijeg novca. Neke od njih će zahtevati da novac uzet u zajam uredno i na vreme otplatite kako bi ostvarili pravo da novac koristite bez kamate. Neke od njih obezbeđuju takozvane subvencionirane zajmove, što znači da se kamata ili vaše ukupne obaveze po zajmu umanjuju ukoliko novac koristite za tačno navedene svrhe. Međutim, da bi ostvarili pravo na novac iz ovih izvora, morate dokazati da pripadate grupi korisnika ka kojoj su sredstva ovih organizacija ili iz ovakvih programa usmerena (ugrožene društvene grupe, etničke manjine i slično). Ponekad novac koji možete obezbediti iz ovih izvora nije dovoljan, ili može poslužiti isključivo kao privremena finansijska pomoć.

U ovom momentu, pre nego što krenete u izlaganje o specifičnim obeležjima različitih izvora pozajmljenog novca, naglasite najvažniju odliku formalnog zajma. Naime, osnovna prednost formalnog zajma je da su obe strane zaštićene zakonom. Zakonom su obema stranama garantovana prava iz ugovora. Sve dok postupa u skladu sa potpisanim ugovorom o zajmu, zajmoprimac bez dodatnih ograničenja može uživati/koristiti zajam. Međutim, ako zajmoprimac ne otplaćuje zajam, zajmodavac može iskoristiti svoje pravo da raskine ugovor i primeni sredstva prinudne naplate zajma. Prinudna naplata zajma je obično nepovoljna za zajmoprimca.

Takođe naglasite činjenicu da se formalni ugovori o zajmu sačinjavaju u pisanom obliku, mogu biti vrlo složeni i zbuniti lice koje nema iskustva u poslovima sa bankama. Zbog toga savetujte učesnike kursa da uvek sa sobom, kada odlaze u banku, povedu lice čiji je nivo opšte i računске pismenosti dovoljan, a posebno da vode računa da je to lice kome mogu verovati. Međutim, imajte u vidu da banka obično ne dozvoljava podnosiocu zahteva da pregovara o uslovima korišćenja zajma. Uslove koje vam banka nudi možete prihvatiti ili odbiti.

Pre samog podnošenja zahteva za zajam kod banke morate biti svesni da, uprkos vašoj nuždi da obezbedite zajam, banka može odbiti vaš zahtev ako proceni da bi odobrenje zajma za nju bila loša poslovna odluka. Svaka banka, ili bilo koji drugi zakoniti zajmodavac, pokušaće da proceni da li ste prihvatljiv korisnik zajma.

Biti prihvatljiv korisnik zajma znači da se vi kao mogući klijent uklapate u profil određen internim propisima banke. U svojim propisima banke navode uslove i postupak koji mora primeniti službenik banke kada razmatra vaš zahtev za zajam. Ovim propisima ne smeju



se postavljati uslovi u vezi sa vašim poreklom, etničkom, rasnom ili verskom pripadnošću, društvenim statusom, obrazovanjem i slično. U suprotnom to bi se označilo diskriminacijom, što je svakako zabranjeno.

Ipak, lice koje podnosi zahtev za zajam mora imati:

- Identifikacioni dokument,
- Stalno mesto prebivališta,
- Ili, nešto drugo što mnogi Romi ne mogu lako obezbediti.

Banke su često velike finansijske organizacije. Međutim, vaš zahtev za odobrenje zajma će uvek biti usmeren nekom licu koje radi na obradi zahteva. Kreditni referent je lice koje ćete sresti kada krenete u banku radi zajma. Pokušajte da shvatite da na samom početku procedure ovo lice radi zajedno sa vama kako bi utvrdilo da li ste vi banci prihvatljiv klijent. On ili ona nije vaš neprijatelj. Osnovna dužnost ovog lica je da proceni da li vi iz ugla interesa banke zavređujete zajam. Ne zavređivati zajam, iz ugla banke, nikako ne mora da znači da vi niste poštena osoba, niti da vam banka ne može verovati. Trebate biti svesni da je situacija idealna za banku istovremeno idealna i za vas. Interes banke, kao i vaš interes, je da zajam bude uredno i blagovremeno otplaćen.

Banka će od vas zahtevati da pružiti dokaze da ste sposobni da zajam uredno otplaćujete. Kada podnosite zahtev za potrošački zajam, tekući račun sa dozvoljenim prekoračenjem ili kreditnu karticu, od vas se može zahtevati da priložite:

- Potvrdu o zaposlenju,
- Podatke o vašim ličnim primanjima i imovini, ali
- Banka će takođe želeći da zna da li ste finansijski odgovorna osoba.

Nema svrhe lagati kreditnog referenta! Danas u mnogim državama postoji elektronska baza koja zadrži podatke o finansijskim obavezama postojećih klijenata svih banaka koje posluju u određenoj državi, takozvani kreditni biro. Kada popunite zahtev za zajam, referent za kredite će proveriti vaš dosije u nacionalnom kreditnom registru/birou. Ako ste, kojim slučajem, već previše zaduženi, ili postoje podaci da ste trenutno ili ranije neredovno otplaćivali zajmove (loša kreditna istorija), oceniće vas neprihvatljivim klijentom i vaš zahtev za kredit će odmah biti odbijen.

Još jedno pitanje koje je potrebno razmotriti sa polaznicima je da li siromašna osoba može pozajmiti od banke. Možemo se zapitati da li osoba koja želi da pozajmi novac od banke već mora biti bogata.

Ako zajmodavac nije uveren u vašu sposobnost da otplatite zajam, ponekad može od vas zahtevati da položite nešto od svoje imovine u zalogu za zajam. Stručni naziv za to je kolateral. Polaganje kolaterala je redovan uslov da se novac dobije u zajam od nekih nebankarskih organizacija. Ovakve organizacije su poznate kao zalagaonice. One zajam odobravaju isključivo na bazi založene pokretne imovine (tzv. ručne zaloge).

Šta je to kolateral? To je stvar koja vam izvorno pripada (možete dokazati da ste zakoniti vlasnik) a ima izvesnu materijalnu vrednost za zajmodavca. Zajmodavac neće prihvatiti kao zalogu stvar koja za vas ima emocionalnu vrednost. Kolateral mora imati takozvanu

tržišnu vrednost, tj. mora imati vrednost i za druge, i takođe zadržati vremenom svoju vrednost. Ako se nađete u situaciji da zajam ne možete otplaćivati, zajmodavac će steći pravo da zapleni stvar koju ste položili kao kolateral, i proda je kako bi povratio novac koji mu dugujete na osnovu ugovora o zajmu.

Dakle, imajte u vidu da možete izgubiti svojinu nad kolateralom ako kršite uslove ugovora o zajmu.

Ako posedujete izvesnu imovinu koju je zajmodavac spreman da prihvati kao kolateral, možda će biti bolje da je prodate umesto da je položite zajmodavcu kao kolateral. U nekim slučajevima tu imovinu možete prodati po ceni višoj od one po kojoj će je proceniti zajmodavac, i tako uštedeti novac koji bi inače platili na ime kamate.

Verovatno je da su sva lica koje banka prihvati za klijente u dobrom finansijskom položaju u momentu kada podnose zahtev za zajam. Međutim, novac od banke uzimate sada a otplaćujete u budućnosti. Nikada ne možete sa sigurnošću znati šta će se u vezi sa vašim poslom, primanjima ili situacijom u porodici dogoditi u budućnosti. Zbog toga je u momentu podnošenja zahteva neobično važno pitanje: Koji iznos novca mogu pozajmiti a da ne ugrozim svoj finansijski položaj? Osnovni savet je jednostavan: pozajmi onoliko koliko možeš priuštiti. Imajte u vidu da uvek pozajmljujete na osnovu vašeg budućeg dohotka. Ako je vaš budući dohodak izvestan, vaš sposobnost da otplatite zajam biće osigurana. Ne računajte na neredovne ili neizvesne izvore dohotka. Ako se vaša očekivanja ne obistine naći ćete se u problemima.

Opšti saveti za pozajmljivanje:

- ✓ Ne uzimajte u zajam novac koji vam zaista nije potreban
- ✓ Pozajmljen novac trošite racionalno, i držite se svojih planova

Završna diskusija, zaključci na osnovu onog što su naučili



TEMA 2. CENA POZAJMLJIVANJA

Ishodi ove teme su sledeći:

- *Učesnici shvataju značenje koncepta cene pozajmljivanja,*
- *Mogu razlikovati zajmodavca od zajmoprimca,*
- *Učesnici postaju svesni finansijskih obaveza koje preuzimaju pozajmljivanjem,*
- *Osposobljeni su da sami izračunaju iznos obaveza po osnovu kamate.*

Pozajmljeni novac košta, osim u nekim retkim slučajevima kada pozajmljujete od članova porodice, rodbine i prijatelja. U svim ostalim slučajevima moraćete da date nadoknadu licu od koga pozajmljujete.

Ugovor o zajmu je formalan ugovor koji sklapaju zajmodavac i zajmoprimac. Strana koja daje novac u zajam naziva se zajmodavac. Strana koja uzima novac u zajam naziva se zajmoprimac. U mnogim državama zakonom je isključivo bankama dozvoljeno da odobravaju zajmove. U nekim drugim državama ovo mogu činiti i štedionice, kreditne zadruge, ili druge slične kreditne organizacije (nebankarske kreditne organizacije).

Iznos koji plaćate zajmodavcu iznad iznosa glavnice poznat je kao kamata. Kamata je najvažniji trošak kod pozajmljivanja odnosno cena pozajmljivanja.

Kamatna stopa (nominalna ili ugovorena kamatna stopa) je broj koji vam govori koji iznos kamate treba platiti na zajam na mesečnom ili godišnjem nivou, izražen u procentima. Mnogi zajmoprimci su zainteresovani da saznaju tačan iznos novca koji treba platiti iznad iznosa glavnice. Najbolji način da to utvrdite je da upotrebite takozvani kreditni kalkulator. Mnoge banke imaju takvu aplikaciju ugrađenu u svoje zvanične internet stranice.

Vežba 3b: Kreditni kalkulator – Kako izračunati kamatu?

Ova aktivnost je osmišljena kao demonstracija. Za ovu aktivnost će vam trebati raspoloživ računar i veza sa internetom. Zbog toga bi bilo poželjno da aktivnost obavite u opremljenoj učionici.

1. Potražite u Google po imenu banku za koju ste već utvrdili da u svojoj zvaničnoj internet stranici ima ugrađen kreditni kalkulator. Kalkulator ima različita aktivna polja/ćelije u kojima se moraju uneti konkretne vrednosti. Najčešće treba odlučiti, odnosno odabrati vrednosti za iznos zajma, rok zajma, a moguće i način na koji je obezbeđena naplata zajma, na primer polaganjem izvesne sume novca u depozit kod banke.

2. Počnite sami sa unosom podataka u odgovarajuća polja. Sam kalkulator će dati rezultate. Rezultat se najčešće dobija u obliku ukupnog iznosa novca koji treba isplatiti na kraju perioda otplate, ili kao iznos otplatne rate. Rezultat će se menjati sa svakom promenom vrednosti u aktivnim poljima. Preporučujemo da ovo vežbanje nastavite kao studiju slučaja, menjajući parametre (na osnovu realne ponude iz banke ili na bazi izmišljenih podataka). Na primer, za početni primer možete koristiti sledeće vrednosti:

- Iznos ZAJMA: 1.000

- Kamatna stopa (ako aplikacija dozvoljava unos): 3%, 5%, 7%
- Rok zajma (u godinama): 1, 3, 5
- Ukupna mesečna (godišnja) otplata (promenljiva o kojoj treba diskutovati)

3. Onda pozovite učesnike da učine isto što i vi.

4. Razgovarajte sa učesnicima o tome kako promena datih parametara utiče na promenu finansijske obaveze zajmoprimca (ukupna mesečna/godišnja plaćanja po zajmu), tako da svi uoče kako nivo finansijske obaveze zavisi od uslova pod kojima se zajam odobrava.

Prethodna vežba (3b) koristi da se shvati kako izbor zajma može uticati na ukupne finansijske obaveze po zajmu. Međutim, ne možemo ga koristiti za neformalne tipove pozajmica. Ponekad, ovakvi (online) kreditni kalkulatori ne omogućavaju da unesete različite vrednosti za visinu kamatne stope, jer su osmišljeni da se koriste za konkretne ponude zajma. Za raspravu o neformalnim zajmovima (na primer od lihvara) moraćete sami da obavite proračune, tj. da isto učinite bez pomoći kreditnog kalkulatora. Sledeća vežba (3c) će pomoći u tome.

Vežba 3c: Kako izračunati kamatu bez kreditnog kalkulatora

Za ovu aktivnost vam nije potreban računar niti veza sa internetom. Jedino pomoćno sredstvo koje ćete imati pri ruci je običan kalkulator/digitron. Ovo vežbanje se može koristiti kao zamena za prethodno vežbanje, u slučaju kada trener nema pristup internetu, ali je svakako korisnije da se obave oba vežbanja. Preporučujemo da se ovo vežbanje obavi kao studija slučaja, uz promenu ključnih parametara.

1. Sami počnite primer obračuna obaveza po zajmu na osnovu sledećih instrukcija:

- Iznos ZAJMA: trebalo bi uzeti zaokružen broj.
- Kamatna stopa: trebalo bi da što je moguće više odgovara primerima iz prakse. Dakle, zamolite učesnike da vam daju informacije o visini kamatne stope koju prihvataju kada pozajmljuju od lihvara.
- Rok zajma: zbog jednostavnosti primera, tj. da bi izbegli komplikovane računice, savetujemo da u primeru koristite 1 godinu.
- Primenite sledeću formulu:

$$\text{GODISNJA OTPLATA} = \text{IZNOS ZAJMA} \times (1 + \text{KAMATNA STOPA})$$

Primer:

- Iznos ZAJMA = 1000
- Kamatna stopa (godišnja) = 50 % = 0,5

$$\text{GODISNJA OTPLATA} = 1000 \times (1 + 0,5) = 1000 \times 1,5 = 1500$$

Postarajte se da učesnici shvate da ukupne finansijske obaveze po zajmu sadrže otplatu glavnice (iznos zajma koji im je odobren) i iznos kamate koju će platiti. U ovom primeru kamatom je godišnja otplata uvećana za iznos od 500 novčanih jedinica.

2. Onda pozovite učesnike da sami urade primer, ali sada sa drugačijim ulaznim vrednostima.



Izračunajte i sledeće dve vežbe ili u skladu sa potrebama grupe dodajte još vežbi promenom brojeva. Hitno vam je potrebno 220/630 evra. Pozajmili ste od zajmodavca koji zahteva od vas da vratite kroz dva / četiri meseca ne samo 220 evra, već i kamatu u iznosu od 330/740 evra.

- a) Koliko evra je zajmodavac zaradio od vas?
- b) Izračunajte kamatnu stopu.

3. Razgovarajte o tome kako promene ulaznih vrednosti menjaju nivo finansijske obaveze, kako bi svi shvatili uticaj uslova pod kojima je zajam odobren na nivo finansijske obaveze po zajmu.

4. Razgovarajte i o posledicama koje mogu uslediti ukoliko korisnik zajma ne bude u stanju da u celini i blagovremeno otplati zajam lihvaru.

Mnoge odredbe tipičnog ugovora o zajmu utiču na cenu pozajmljivanja. U mnogim slučajevima prihvatanjem zajma zajmoprimac preuzima obavezu da zajmodavcu pored same kamate isplati novac i po drugim osnovama. Na primer, od vas se može zahtevati da platite izvesne provizije i naknade. Ova opterećenja su takođe oblici troškova koji prate pozajmljivanje.

Rok/dospeće zajma, ili period otplate, je još jedan važan element ugovora o zajmu. Iznos kamate koji ste u obavezi da platite zajmodavcu u osnovi zavisi od tri elementa: kamatne stope, sume novca koju ste uzeli u zajam i perioda na koji ste novac uzeli u zajam. Što je ovaj period duži to će i kamata biti viša.

Efektivna kamatna stopa je broj koji vam govori koliko vas konkretan zajam zaista košta. Pored nominalne kamatne stope, efektivna kamatna stopa uključuje i različita druga opterećenja, na primer pomenute provizije i naknade, način obračuna otplatnih rata, efekat obaveznog novčanog depozita ili učešća i drugo. Zbog toga uvek tražite podatak o efektivnoj kamatnoj stopi.

Postoji i dodatna pravila:

- Što je viša nominalna kamatna stopa viša će biti i efektivna kamatna stopa, ako su ostali uslovi identični.
- Ako se otplata zajma obavlja u više kraćih perioda, dakle učestalije, viši će biti troškovi pozajmljivanja, jer nakon svake pojedinačne otplate praktično koristite iznos novca umanjen za iznos otplate.
- Zajmovi u različitim valutama odobravaju se uz različite kamatne stope. Banke zaračunavaju više kamatne stope kada u zajam daju valutu čija će se vrednost u odnosu na druge valute u periodu otplate smanjivati. Zbog toga ono što na prvi pogled izgleda jeftinije na kraju može biti skuplje. Za prosečnog klijenta banke bi bilo pogrešno da pokušava da pogodi šta će na kraju biti jeftinije. Banke su veštije u poslovanju sa različitim valutama, pa će verovatno sve predvidljive promene u relativnoj vrednosti valuta, tj. u deviznim kursovima, biti već ugrađene u kamatne

stope. Najbolji je uzeti u zajam onu valutu koja će vam najverovatnije trebati za plaćanje troškova. Na taj način ćete izbeći dodatne troškove koji terete promenu jedne valute za drugu.

Završna diskusija, zaključci na osnovu onog što su naučili

TEMA 3. IZBOR ZAJMODAVCA I VRSTE ZAJMA

Ishodi ove teme su sledeći:

- *Učesnici su upoznati sa mogućnostima koje im stoje na raspolaganju kada nameravaju da novac pozajme iz legalnih izvora,*
- *Učesnici razumeju proceduru u banci,*
- *Učesnici su sposobni da prepoznaju najpovoljniju ponudu zajma.*

O banci možete razmišljati kao o posredniku koji nabavlja novac od jednih i odobrava ga drugima. Ako na ovaj način posmatrate, poslovi koje banke obavljaju mogu izgledati vrlo jednostavno. Ali, postoji više banaka i više vrsta zajmova.

Da bi došli do najbolje ponude za zajam koji vam je potreban, morate činiti isto što činite kada obavljate kupovinu bilo kojeg dobra. Treba posetiti što više banaka, prikupiti njihove ponude i uporediti ih. Kada ste sigurni da vam treba novac od banke, i kada ste utvrdili koja je ponuda za vas najpovoljnija, ne oklevajte sa podnošenjem zahteva. Na odobrenje zajma možete čekati vrlo dugo.

Vežba 3d: U prostorijama banke – postupak prijave za zajam

Ne postoje posebni zahtevi u pogledu mesta na koje bi bilo poželjno obaviti ovu aktivnost. Ovo bi trebalo biti igranje uloga. Preporučujemo da svaki učesnik ponaosob uzme učešće u igranju uloga.

Počnite pozivom učesniku da uzme ulogu klijenta banke, a vi sami igrajte ulogu službenika banke. Počnite igru uloga sa zadatim parametrima. Igra bi trebalo da se odvija kroz nekoliko koraka:

Korak 1: klijent se predstavlja službeniku banke. Neka klijent bude muškarac, star 30 godina, stalno zaposlen sa redovnim mesečnim primanjima. Pretpostavimo da je u braku sa nezaposlenom suprugom, sa kojom ima troje dece (dvoje školskog uzrasta).

Step 2: službenik banke zahteva da mu se objasne razlozi zbog kojih se lice prijavljuje za zajam.

Step 3: klijent može odgovoriti da mu je zajam potreban kako bi platio renoviranje objekta u kome stanuje sa svojom familijom. Klijent je već izračunao da bi mu za renoviranje bila dovoljna suma od 5000. Objasnjava da je za promotivnu ponudu banke saznao iz televizijske reklame, i da je čuo od prijatelja i kolega sa posla da su uslovi koje



banka nudi povoljniji od uslova drugih banaka.

Step 4: klijent podnosi osnovna dokumenta i govori o činjenicama koje svedoče o njegovom finansijskom stanju. Na primer, klijent može odgovoriti da su njegova redovna mesečna primanja 850 evra, i da svakog meseca porodica dobija i dečiji dodatak u iznosu od 105 evra.

Step 5: službenik u ime banke daje klijentu ponudu za zajam. Službenik treba klijentu da predstavi ponudu banke (ponudu konkretne banke) i objasni prednosti proizvoda koji nudi, obaveze zajmodavca, kao i zaheve koje zajmodavac treba da ispuni kako bi se kvalifikovao za korišćenje kredita.

Step 6: klijent razmatra ponudu banke i postavlja pitanja u vezi sa ponudom.

Step 7: ako su uslovi ponude prihvatljivi, klijent će formalno otpočeti proceduru podnošenja zaheva i čekati na pozitivan odgovor banke.

Kada se obe strane sporazumeju u vezi sa ugovlima zajma, zajam bude konačno odobren, banka će preneti novac na tekući račun klijenta, isplatiti u gotovini, ili ga zajmoprimcu staviti na raspolaganje na neki drugi način.

Za lice koje se prvi put u svom životu sreće sa kreditnim referentom, ponuda banke može biti zbunjujuća. Banka nudi različite proizvode i usluge svojim klijentima. Morate ih razlikovati. Naredno vežbanje će vam pomoći da se snađete sa sa prilično zbunjujućim ponudama banaka.

Vežba 3e: Kako izabrati najpovoljniju pozajmicu

Za ovu aktivnost vam nisu potrebni posebni uslovi. Može se izvesti u učionici ili u bilo kom drugom pokrivenom prostoru opremljenom sredstvom na kome se može pisati (na primer, priručnom/prenosivom tablom). Ipak, da bi aktivnost dala bolje rezultate, unapred pripremite liflete neke banke i držite ih pri ruci. Rezultati će biti još bolji ako obezbedite liflete više banaka. Najbolji način da izvedete ovo vežbanje je da ga organizujete kao studiju slučaja.

1. Ovo je vežbanje kojim se nastavlja aktivnost sa kojom smo počeli u vežbanju 3a. Kako su učesnici već skicirali tabelu sa spisakom izvora iz kojih se može pozajmiti, sada nastavljaju sa popunjavanjem te tabele unoseći informacije o stvarima po kojima se ove mogućnosti razlikuju. Već imamo spisak mogućih izvora. Neke od izvora ćemo sada dodatno pojasniti i razviti, na primer, red koji smo naslovili sa "banke" ili red "kreditne organizacije" treba izdvojiti u nekoliko novih redova, po jedan za svaku banku, odnosno kreditnu organizaciju. Međutim, ako su razlike u uslovima po kojima banke nude zajmove zanemarljive, ovaj deo možete preskočiti, i koncentrisati se isključivo na poređenje različitih tipova zajmodavaca.

2. Naslovite kolone redom krećući se s leva na desno: vrsta zajma (ako ste obezbedili primere), cena zajma (kamata koju treba platiti i drugo), uslovi koje treba ispuniti da bi se obezbedila pozajmica, trajanje procedure, zaštićenost prava zajmoprimca.

3. Uputite učesnike, ali pokušajte da ih ne ograničavate u pogledu ideja. Sve ideje koje čujete zapišite na tabli u odgovarajuća polja tabele. Uporediti različite izvore po

kriterijumima koje smo definisali praveći kolone. Na primer, u vezi sa cenom zajma kao kriterijumom, moguće je davati odgovore u vidu rangiranja (najviša, prosečna, najniža i slično), ili precizne podatke o visini kamatne stope. Za uslove koje treba ispuniti da bi se dobio zajam, odgovori mogu biti sledeći 1) neophodno formalno podnošenje zahteva (da/ne), neophodno dokazati radni status/zaposlenost (da/ne), ili, neophodno pružiti dokaze o dobrom finansijskom stanju, prihodima (da/ne) i slično. Za trajanje procedure, odgovori mogu biti u vidu opisnih tvrdnji (odmah, brzo, prosečno, dugotrajna procedura) ili, ako je moguće, proceniti stvarno trajanje izraženo u danima ili mesecima, i konačno, za zaštićenost prava zajmoprimca, odgovori će biti ovog tipa: postoji/ne postoji zaštita, uz sledeća objašnjenja tvrdnji (pravo da se podnese tužba sudu, pravo da se nepravilnost prijavi Agenciji za nadzor nad bankama i slično).

4. Probajte oponašanje izbora između alternativa radeći u parovima ili malim grupama. Pozovite predstavnika timova da što je moguće preciznije objasne zašto je njihova grupa načinila baš takav izbor. U zavisnosti od strukture grupe, ovo vežbanje možete izvesti zajedno sa učesnicima.

5. Pokušajte da rangirate alternative. Shvatite praktičan smisao poređenja: **refinansiranje zajma!** Ako je moguće doći do zajma po povoljnijim uslovima, iskoristite to i novcem iz povoljnijeg zajma otplatite postojeći koji je nepovoljniji. Na kraju ćete biti u boljoj poziciji.

Izvori iz kojih pozajmljujemo	Vrsta zajma	Cena zajma	Uslovi da bi se dobio zajam	Trajanje procedure	Zaštićenost prava zajmoprimca
Članovi porodice, rodbina i prijatelji					
“Lihvari”					
Razvojne/humanitarne organizacije					
Kreditne zadruge					
Banka A	Potrošački zajam				
Bank A	Tekući račun sa dozvoljenim prekoračenjem računa				
Banks A	Kreditna kartica				
Bank B	Potrošački zajam				
Bank B	Tekući račun sa dozvoljenim				



	prekoračenjem računa				
Banks B	Kreditna kartica				

Neke vrste kredita se mogu dobiti prilično jednostavno. Procedura i podnošenje zahteva je vrlo pojednostavljeno. Obratite se banci u jednoj od njenih poslovnica, kontaktirate odgovarajućeg službenika banke, potpišete izvesna dokumenta i odete sa novcem u svom džepu (gotovinski zajmovi, laki keš i slično). Imajte u vidu da su one vrste zajmova koje najlakše možete obezbediti redovno i najskuplje.

Vežba 3f: Šta znate o zajmu?

Ova vežba će vam koristiti da razjasnite različite mogućnosti pozajmljivanja u stvarnom životu. Možete koristiti trening materijale razvijene od strane Slovačke banke koji se mogu pronaći na sledećem linku: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>. Modifikovanu verziju ovih materijala možete pronaći na kraju ovog priručnika.

Kreditna kartica je najfleksibilniji način da pozajmicom finansirate svoju potrošnju. To je u stvari pravo imaća kartice da po svojoj volji raspolaže novcem koji mu je banka stavila na raspolaganje, ali do utvrđenog maksimuma i sve dok je kreditna linija otvorena (tj. kreditna kartica važeća). Banke nude dva osnovna tipa kartica: kreditne i platne kartice. Kreditnu karticu klijenti koriste da bi od banke pozajmili novac. Suprotno tome, na platnoj kartici se nalazi vaš novac, odnosno novac koji ste već položili u banku (depozit u banci). Veoma često banke omogućavaju imaćima platnih kartica da na osnovu njih uzimaju novac u zajam. To se naziva pravo na dozvoljeno prekoračenje i znači da platnom karticom možete obaviti plaćanje i kada novac nemate na računu. Kada na ovaj način koristite platnu karticu u suštini pozajmljujete novac od banke. Međutim, to vas može dosta koštati. Bankarske kartice su primarno namenjene za plaćanje računa prilikom kupovine robe ili usluga. Kreditne i platne kartice se mogu koristiti i za podizanje novca sa bankarskih automata ili sa šaltera, ali morate znati da će vam biti naplaćena posebna naknada kada kreditnu karticu koristite na ovaj način.

Imajte u vidu da banke kreditne kartice smatraju proizvodom namenjenim boljim klijentima. Vaše finansijsko stanje bi trebalo biti iznad proseka da bi vam banka odobrila kreditnu karticu. Ako nemate redovna primanja, ili stalno zaposlenje, ili ste se već prezaduzili, vaš zahtev za kreditnu karticu može lako biti odbijen.

Saveti za upotrebu kartica:

- Čitajte pažljivo kako bi uočili važne podatke u ponudi banke ili ugovoru o zajmu pre nego što ga potpišete.
- Izbegavajte ulazak u negativno stanje sa platnom karticom ili tekućim računom. Trošite novac samo do iznosa (pozitivno stanje) koji imate na računu.
- Ako vam je potrebna gotovina, podignite je sa platne kartice. Banke dodatno naplaćuju podizanje gotovine sa kreditnih kartica (npr. upotrebom bankarskih automata).
- Ako vam je potrebna gotovina, podignite je sa automata koji pripada banci kod koje imate račun. Banke podizanje novca dodatno naplaćuju klijentima drugih banaka.

Završna diskusija, zaključci do kojih su došli.

TEMA 4. KONTROLA ZADUŽENOSTI

Ishodi ove teme su sledeći:

- *Učesnici su svesni rizika da zajam možda neće moguć uredno da otplaćuju,*
- *Učesnici shvataju kako se treba ponašati da bi se ispunili uslovi za dobijanje zajma,*
- *Svesni su svojih prava, kao i kome se treba obratiti za pomoć ili savet u vezi sa zaštitom svojih prava. .*

Ugovorom o zajmu nastaju formalne finansijske obaveze. Morate biti svesni da novac koji ste pozajmili od zajmodavca morate u potpunosti i na vreme otplatiti. Kašnjenje u otplati zajma je postupak kojim se najčešće "krše" odredbe ugovora o zajmu. Sa otplatom se može kasniti jednostavno zbog nebrige. Da bi sprečili da se preterano zadužite, ono što najlakše možete učiniti je da pratite, odnosno vodite ličnu evidenciju o transakcijama kojima ste obavljali plaćanja ili uzimali kredit. Banke su u obavezi da svojim klijentima mesečno šalju izveštaje o prometu na računima. Međutim, ako uvid u promet obavljate isključivo na osnovu izveštaja banaka, može biti već kasno.

Međutim, u većini slučajeva vaša (ne)spremnost nije razlog zbog kojeg niste u stanju da otplaćujete zajam. Grčevito se trudite da ne kasnite u izmirenju obaveza, da uskladite svoje rashode sa prihodima, ali ne uspevate. Zato kada planirate, to činite sa oprezom, ne idite do krajnjih granica u planiranju potrošnje. Uzmite u obzir, odnosno ostavite prostor za uticaj onih događaja koji se ne mogu uspešno predvideti a mogu vas omesti u izmirenju obaveza.



Vežba 3g: Planiranje porodičnog budžeta sa novčanim tokovima od zajma

Tip vežbe: Edukativna igra sa kartama

Ova aktivnost je zamišljena kao igra sa kartama. Nema posebnim zahteva u vezi sa mestom na kome bi se obavila. Može se realizovati u učionici ili bilo kom drugom prostoru.

Ova aktivnost je planirana kao vežba kojom će se objediniti već stečena znanja o planiranju prihoda i rashoda porodice i nova znanja o uzimanju novca u zajam. Sada bi, u edukativnoj igri koju su učesnici već upoznali, trebalo dodati neke nove elemente.

1. Osmislite kartu za svaki tip prihoda i rashoda jedne porodice. Zapišite na samoj karti naziv ili bolje nacrtajte sliku koja simbolizuje odgovarajuće tip prihoda odnosno rashoda. Obezbedite lažne novčanice.

2. U nastavku koristite iznose planiranih (na mesečnom ili godišnjem nivou) prihoda i rashoda vaše porodice. Pokušajte da izdvojite redovne od neredovnih izvora prihoda, kao i nužne od ostalih vrsta rashoda.

3. Nove karte uvodimo u igru: iznos zajma i iznos otplatnih rata. Postarajte se da učesnici uoče razliku između sume novca koji će dobiti od banke (iznos zajma) i sume novca koji su u obavezi da otplate (iznos svih otplatnih rata). Za prvi iznos će biti uvećana suma novca koji je raspoloživ za potrošnju ili ulaganje u sadašnjem momentu, za drugi iznos će se umanjiti suma novca koji će vam biti raspoloživ za potrošnju ili investiranje u budućnosti. Ukoliko je moguće, koristite podatke koje ste dobili prethodnim vežbanjima upotrebom kreditnog kalkulatora. Ako nije, jednostavnim proračunima utvrdite prave vrednosti za iznos obaveza po osnovu kamate (kao što je objašnjeno u vežbi 3c).

4. Igru organizujte u grupama. Učesnici će dobiti lažne novčanice na ime svog prihoda i koristiti ih za plaćanje svojih rashoda. Naglasite da prihodi moraju doći pre rashoda. Zato uvedite najmanje dva momenta, na primer, sadašnji momenat i jedan momenat u budućnosti. Igru otpočnite bez pozajmljivanja novca.

Onda ponovite igru, ali sada uključite i pozajmljivanje. Postarajte se da objasnite kako pozajmljenim novcem zajmoprimac verovatno lakše može pokriti one rashode koje možda čak i ne bi mogao pokriti bez pozajmljivanja, ali, kada zajam dospe na naplatu, zajmoprimac će možda morati da odloži neke rashode koje je planirao. Neka učesnici preračunaju da li će imati dovoljno raspoloživog novca u budućnosti kako bi uspešno otplatili zajam. Naglasite činjenicu da obaveza otplate zajma može prinuditi zajmoprimca da se odrekne nekih osnovnih potreba.

4. Primenite sa učesnicima vežbu o pozajmljivanju novca od rođaka bez plaćanja kamate. Auto vam se pokvario. Mehaničar vam je rekao da su troškovi popravke suviše veliki, imajući na umu, da bi popravljen auto vredeo svega 500evra. Želite da kupite nov auto. Pogledaćete oglase sa polovnim automobilima i proveriti polovne automobile kod dilera. Mehaničar bi kupio vaš auto za 400evra. Za auto za koji ste zainteresovani trebaće vam još 700evra. Nemate nikakvu ušteđevinu jer živite od jednog do drugog meseca. Vaš prihod i mesečni prihod vaših roditelja ukupno iznosi 900evra.

a) Izračunajte, prema navedenim prihodima i rashodima porodice (napravite pretpostavke) iznos mesečnog plaćanja.

b) Izračunajte za koliko meseci ćete moći da otplatite zajam.

Da bi renovirala kupatilo, četvoročlanoj porodici (sa dvoje školske dece) je potrebno 2000evra. Već imaju 500evra ušteđevine. Pozajmiće od rođaka bez plaćanja kamate.

a) Koliko još novca treba da pozajme?

b) Koliko bi trebalo da plaćaju mesečno da bi otplatili zajam ta 12 meseci?

c) Da li mislite da bi mogli da plaćaju mesečni iznos, da je prihod njihovog domaćinstva 1200evra mesečno?

Za lakšu procenu, predčažemo da napravite listu mesečnih prihoda i izdataka i predložite rešenje za porodicu.

U mnogim državama se zajmoprimac smatra slabijom ugovornom stranom, pa uživa posebnu zaštitu u zakonima. Ovo znači da ćete vi kao korisnici zajma uživati neka prava koja banka ne može imati. Banke se smatraju profesionalnim organizacijama koje posluju sa novcem radi ostvarenja profita. One znaju više od vas. Međutim, biti zakonom zaštićen za zajmoprimca ne znači da može ignorisati svoje ugovorne obaveze.

Među najznačajnijim pravima datim zajmoprimcima mogu se nabrojiti:

- Pravo da bude potpuno informisan, tj. upoznat sa uslovima,
- Pravo na raskid ugovora u slučaju da banka svojevorno menja elemente iz ugovora,
- Pravo da prijavi nepravilnost ukoliko sumnja da se banka ponaša suprotno ugovoru ili dobrim poslovnim običajima.

Zajmoprimcu su data razna prava, na primer, da bude potpuno informisan o uslovima iz ugovora. Pravo svakog potencijalnog korisnika bankarske usluge je da zahteva informacije u vezi sa uslugom, odnosno ugovorom.

U nekim državama klijenti banke imaju pravo da odustanu od ugovora bez ikakvog objašnjenja, u datom roku nakon potpisivanja ugovora, ukoliko još uvek nije došlo do realizacije ugovora. Ako utvrdite da vam ugovor ne odgovara, iskoristite ovo svoje pravo na vreme.

Ukoliko banka predloži promenu nekih elemenata ugovora, imate pravo da raskinete ugovor. U stvari, banka vas mora informisati o svojoj namerni da unese izmene u ugovor. Pročitajte pažljivo izmene ugovora koje je predložila vaša banka. Ako vas novi uslovi stavljaju u manje povoljan položaj, ne prihvatajte ih.

Savremeni zakoni o bankama određuju kako se banke mogu ponašati, odnosno regulišu njihovo postupanje. Ako mislite da banka postupa suprotno ugovoru, štediti vašim interesima, ispravno je da prijavite ovakvo postupanje. Način na koji se to može prijaviti je takođe regulisan. Najpre je potrebno obratiti se samom službeniku banke i organim za to zaduženim u banci. Ako banka ne reaguje, u sledećem koraku bi trebalo kontaktirati i zahtevati pomoć od Agencije zadužene za nadzor nad bankama.

Završna diskusija, zaključci do kojih su došli.



PITANJA ZA PROVERU RAZUMEVANJA MODULA 3:

- 1. Objasnite razlike između legalnih i nelegalnih izvora iz kojih se može pozajmiti novac.**
- 2. Šta su osnovna obeležja “lihvarjenja”, i zašto smatramo da je ova praksa etički neprihvatljiva?**
- 3. Šta će od vas banka zahtevati da podnesete kao dokaz da ste prihvatljiv zajmoprimac? Navedite neke primere.**
- 4. Da li je neopohodno da raspoložete sa imovinom u vlasništvu da bi vam se omogućilo da novac uzmete u zajam? Zašto?**
- 5. Kada vam banka daje novac u zajam može uvesti više različitih naknada, koje u stvari uvećavaju cenu pozajmljivanja. Navedite neke primere.**
- 6. Objasnite zašto je efektivna kamatna stopa važna.**
- 7. Na koji način iznos obaveza po kamati zavisi od kamatne stope, iznosa zajma i roka na koji je zajam odobren? Objasnite.**
- 8. Navedite i objasnite neka prava koja uživa zajmoprimac.**
- 9. Kada novac pozajmljujete od banke morate imati u vidu svoje redovne prihode. Navedite neki primer vaših redovnih prihoda.**

MODUL 4: POVEĆANJE LIČNIH PRIHODA

Sažetak Modula 4

Glavni cilj ovog modula je da pomogne polaznicima da povećaju lične i porodične prihode poboljšavajući svoje kompetence i veštine potrebne za zapošljavanje na pozicijama koje donose redovnu zaradu, ili za samo-zapošljavanje. Tema „Traženje posla“ bavi se potrebom da se aktivno učestvuje u procesu traženja posla i usklađivanjem ličnih profesionalnih kompetenci sa zahtevima tržišta rada. Kroz ovu temu, učesnici treninga će učiti kako da aktivno traže posao na tržištu rada. Druga tema je vezana za poboljšanje veština i kompetenci potrebnih za otpočinjanje sopstvenog biznisa. Ova tema otpočinje razmatranjem razloga za samozapošljavanje, a potom se razmatraju pitanja vezana za definisanje poslovne ideje i procenu njene profitabilnosti, za pronalaženje podrške prilikom započinjanja biznisa i registrovanja istog. Ovaj modul sadrži vežbanja koja su kreirana tako da se kroz praksu istražuje sadržaj modula.

PLAN RADA U OKVIRU MODULA 4

Sažetak modula 4 – Povećanje ličnih prihoda	10 sati ukupno
1. sesija	
Tema 1. Traženje posla	5 sati
Uvodna diskusija – Aktivno traženje posla	10min
Vežba 4a: Registrovanje u bazu otvorenih radnih mesta i pretraživanje baze po ključnim rečima	55min
Vežba 4b: Priprema CV-ja	55min
Uvodna diskusija – Unapređenje kompetenci	15min
Prezentacija raznih obrazovnih programa i treninga	20 min
Završna diskusija	15 min
2. sesija	
Tema 2. Samo-zapošljavanje	5 sati
Uvodna diskusija: Samozapošljavanje - zašto?	20 min
Vežba 4c: Zašto bih želeo/la da budem samozapošljen/a?	35 min
Vežba 4d: Diskriminacija na tržištu rada	20 min
Uvodna diskusija: Samozapošljavanje - kako?	10 min
Vežba 4e. Šta je moja poslovna ideja i kako da bude profitabilna?	45 min
Vežba 4f. Mogu li dobiti podršku za svoje poslovanje?	20 min
Vežba 4g: Registrovanje biznisa	40 min
Vežba 4h: Priča o poslovnom uspehu	30 min
Završna diskusija	15 min

Tema 1. Traženje posla

Kroz ovu temu, učesnici treninga će:

- učiti o značaju aktivnog traženja posla,
- postati svesni izvora informacija o radnim mestima i raspoloživim slobodnim pozicijama, mogućnostima za dalje obrazovanje i usavršavanje,
- učiti kako da napišu svoj CV.

Do sada smo učili o tome: kako da načinimo kućni budžet, kako da postavimo kratkoročne i dugoročne finansijske ciljeve i kako da ih ostvarimo, kako da pozajmljujemo novac i donesemo razumne i racionalne odluke na osnovu svojih potreba i resursa. Poslednji korak u diskusiji odnosi se na mogućnosti za povećanje potencijalnog prihoda. Pitajte polaznike da navedu nekoliko ideja za povećanje prihoda – uopšteno govoreći, ne samo u njihovom slučaju.

Jedan od najboljih načina za povećanje ličnih i porodičnih prihoda je zaposlenje u tzv. formalnom sektoru u kome se ostvaruje redovna naknada za rad. Nažalost, veoma često je put između želje i konkretnog plaćenog posla, veoma dug put. Pronalaženje posla vezano je za poklapanje tražnje i ponude na tržištu rada. Oni koji traže posao čine ponudu, a budući poslodavci predstavljaju tražnju na tržištu rada. Postoje razni izvori informacija o tražnji na ovom tržištu. Svi oni se mogu podeliti u formalne i neformalne. Neformalni su vezani za društvene mreže pojedinac kaoji traže posao, tačnije to su njegovi/njeni članovi porodice, rođaci, prijatelji, komšije i sl. Neformalni izvori informacija su naročito korisni za nalaženje tzv. *skrivenih* radnih mesta – konkursa koji nisu dostupni javnosti, nisu objavljeni u sredstvima infomisanja niti će biti objavljeni u dogledno vreme. Formalni izvori informacija su razne baze podataka o raspoloživim radnim mestima koje se mogu naći na Internetu, u oglasima za posao u medijima, na sajmovima zapošljavanja i sl. Uz to, na većini tržišta rada postoje agencije koje obavljaju ulogu posrednika između ponude i tražnje na ovom tržištu. Glavna funkcija ovih agencija je da usklade ponudu i potražnju, tj. da povežu one koji traže posao sa potencijalnim poslodavcima.

Savet: *Svoje šanse za pronalaženje posla možete povećati korišćenjem širokog spektra izvora informacija o slobodnim radnim mestima. Uz formalne izvore (mediji, Internet, službe za zapošljavanje), treba da koristite i članove porodice, prijatelje, kolege, ...*

Bitno: *Nacionalne agencije za zapošljavanje i privatni posrednici koji pomažu u nalaženju posla ne smeju naplaćivati svoje usluge koje nude nezaposlenim pojedincima.*

Ovde su neki primeri baza podataka o slobodnim radnim mestima u Republici Srbiji:

<http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/svi-poslovi>,

[http://www.nsz.gov.rs/live/dokumenti/pdf arhiva poslova .cid394](http://www.nsz.gov.rs/live/dokumenti/pdf_arhiva_poslova_cid394),

<http://www.lakodoposla.com/>, <http://www.infostud.com/>

Vežba 4a. Registrovanje u bazu slobodnih radnih mesta i pretraga baze po ključnim rečima

Jedan od mogućih pristupa u ovoj vežbi je da polaznike podelite u dve grupe – *one koji traže plaćenu poziciju* i *one koji žele da se samo-zaposle* (osnova su njihove preferencije). U ovom slučaju, pomozite članovima prve grupe da se registruju u jednu od ovih baza. U

drugom slučaju, svi polaznici treba da se registruju. Jedan primer takve baze je: <http://www.nsz.gov.rs/app/public/candidate/registration.html>

Objasnite učesnicima treninga koje su koristi od registrovanja u bazu – traženje posla prilagođeno potrebama (kvalifikacijama i preferencijama) pojedinca, poslodavci mogu videti njihov CV i stupiti u kontakt sa njima, a oni mogu dobiti obaveštenja o slobodnim radnim mestima.

Praktična vežba traćenja posla – pretraga po ključnim rečima (grad, kvalifikacije, pozicija, poslodavac i sl.).

Alternativno, ako se ispostavi da elektronska registracija nije odgovarajuća za Vašu grupu, možete im govoriti o koristima od registrovanja posredstvom neke agencije za zapošljavanje. Predstavite polaznicima stručne agencije tog tipa koje postoje u Srbiji: <http://www.nsz.gov.rs/live/nudite-posao/agencije-za-posredovanje-u-zaposljavanju/spisak-agencija-za-zapo-ljavanje-kojima-je-izdata-dozvola-za-rad> .cid 170

Primer: Pojedinci koji traže ili žele da promene trenutni posao, mogu se registrovati kod Nacionalne službe za zapošljavanje (NSZ) tj. u lokalnim kancelarijama. Proces registracije je brz i zahteva osnovna lična dokumenta (lična karta, sertifikati o obrazovanju i kvalifikacijama, radna knjižica). Registracija je preduslov za korišćenje pogodnosti kao što su: profesionalno savetovanje tokom procesa traženja posla, informisanje o slobodnim radnim mestima (ove informacije može pružati savetnik, ili se mogu pretraživati u publikaciji *Poslovi*, u samouslužnim sistemima, na oglasnim tablama ili na veb stranicama lokalnih kancelarija), medijacija između tražilaca posla i poslodavaca, treninzi za aktivno traženje posla, stručni i motivacioni treninzi, finansijske koristi i nadoknade za zamo-zapošljavanje.

Korisna i detaljna uputstva za aktivno traženje posla mogu se naći u publikaciji Nacionalne službe za zapošljavanje: Radionica za aktivno traženje posla (<http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/0/319-radna-sveska-atp1.pdf>). Ova radionica podrazumeva teme kao što su: identifikovanje profesionalnih kompetenci, pisanje CV-ja, prapratnog pisma i prijave za posao, traženje aktivnosti vezanih za zaposlenje (umrežavanje, ostvarivanje kontakata, intervjui), zadržavanje radnog mesta.

Za polaznike može biti korisno da trener pozove nekog iz agencije za zapošljavanje, ko bi objasnio proceduru registrovanja i koristi za nezaposlene. Kroz razgovor sa učesnicima treninga, predstavnik agencije može odgovarati na njihova pitanja. Ako ne možete obezbediti učešće predstavnika agencije, možete koristiti materijale koji postoje u većini ovakvih agencija (brošure, lifleti), ili možete organizovati posetu lokalnoj agenciji za zapošljavanje.

Vežba 4b. Priprema CV-ja

Uz prethodnu vežbu (ako je struktura grupe odgovarajuća), možete učesnicima iz grupe onih koji su zainteresovani za traženje plaćenog posla, pomoći da popune svoj CV (npr. Evropski CV format) – <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao/evropski-format-cv.cid316>).

Unapređenje kompetenci



Da bi se pojedinac zaposlio, neophodno je da njegove/njene kompetence budu usklađene sa zahtevima poslodavaca. Neusklađenost ovih kategorija može onemogućiti ili ozbiljno ograničiti mogućnosti za zapošljavanje.

Pomozite učesnicima treninga da razumeju kako mogu poboljšati svoje obrazovanje i veštine. Predstavite im obrazovne programe i treninge koji su im na raspolaganju. Npr. Nacionalna služba za zapošljavanje organizuje programe dodatne edukacije i treninge – trening za uključivanje na tržište rada, stručne prakse, sticanje i unapređenje praktičnih veština, klubovi za aktivno traženje posla, prekvalifikacije i sl. (<http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao>, <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/edukacija>).

Bilo bi korisno da pozovete predstavnika neke obrazovne ili agencije za trening, da objasni polaznicima specifičnosti programa koje nude – zahtevi koje učesnici moraju da ispune, trajanje i sadržaj programa, kompetence koje će dobiti i sl.

Na kraju sesije, trener treba da vodi završnu diskusiju. Koristite igre za ocenjivanje, upitnike, diskusije, kako biste dobili povratne informacije i procenili dobrobit članova grupe, efikasnost grupnog rada, uspeh u dostizanje postavljenih ciljeva, ispunjavanje individualnih očekivanja itd.

Kroz ovu temu, učesnici će:

- učiti o tome gde da traže poslovnu (biznis) ideju,
- naučiti kako da procene da li je poslovna ideja izvodljiva i profitabilna,
- postati svesni podrške koju mogu očekivati i znaće kako da je nađu,
- razumeti proces registracije poslovanja.

SAMO-ZAPOŠLJAVANJE – ZAŠTO?

Kao osnovni ili dodatni izvor prihoda u porodici, samo-zapošljavanje (ili preduzetništvo) je način za ekonomsko osnaživanje pojedinaca koji su marginalizovani na tržištu rada.

Motivi. Veća primanja mogu biti odlučujući razlog za odlučivanje na samo-zapošljavanje. Uz to, neki dodatni motivi za odlučivanje na ovu opciju i to da pojedinac postane preduzetnik su: mogućnost da se bude *sam svoj gazda*, nezavisnost na radnom mestu, želja za autonomijom, fleksibilno radno vreme. Svi ovi faktori omogućavaju određenu nagradu koju pojedinac očekuje od bavljenja preduzetništvom. Sa druge strane, preduzetništvo se može sagledavati i iz znatno drugačijeg ugla jer postoje i negativni faktori koji mogu navesti pojedinca da se odluči za preduzetništvo. Za manjinske etničke grupe, jedan od osnovnih razloga za bavljenje preduzetništvom je diskriminacija na tržištu rada. Za pojedince koji su ograničeni samo na relativno loše plaćene pozicije, preduzetništvo može biti primamljiva poslovna prilika, U ekstremnim slučajevima diskriminacije na tržištu rada, za članove etničkih manjina koji ne mogu dobiti plaćeni posao – preduzetništvo je jedina šansa za ostvarivanje bilo kakve zarade.

Rizici. Pored primamljivih karakteristika preduzetništva, treba biti svestan i uvećanog rizika koji je često povezan sa preduzetništvom, i činjenice da u većini slučajeva preduzetnik sam snosi ovaj rizik. Potencijalni preduzetnici treba uvek da imaju na umu da biznis može propasti i da postoji velika šansa da se na početku ne odtvaruje nikaka profit, tako da oni moraju da prihvate manje marže kako bi ostali u biznisu i sl.

Preduzetnici koji koriste priliku/ preduzetnici iz nužde. Pošto se motivi za otpočinjanje preduzetničkog poduhvata razlikuju, može se napraviti razlika između preduzetnika koji koriste priliku/šansu i onih koji su preduzetnici iz nužde. Oni koji koriste priliku/šansu, su preduzetnici koji vide preduzetništvo kao način da iskoriste neku poslovnu priliku. Sa druge strane, preduzetnici iz nužde su oni za koje ne postoji druga (zadovoljavajuća) prilika za zaposlenje, oni koji su na preduzetništvo prinuđeni zbog siromaštva ili da bi obezbedili opstanak.

Vežba 4c. Zašto bih želeo/la da busem samo-zaposlen?

Pomozite polaznicima koji su pokazali interesovanje za samo-zapošljavanje, da napišu razlog koji pokreće to interesovanje. Ove razloge potom zajedno grupišite u finansijske (materijalne) i ne-finansijske motive.

Neka članovi dve grupe (oni koji traže plaćenu poziciju i samo-zaposlenje) diskutuju o razlozima *za* i *protiv* odabrane opcije za zapošljavanje. Debata može da izgleda ovako: jedan član iz grupe onih koji traže plaćene pozicije, navodi glavni razlog koji ga je



opredelio za tu opciju. Potom jedan član iz grupe onih koji teže samozapošljavanju navodi kontra argument, i obrnuto.

Porazgovarajte o motivima i zajedno označite svaki od njih kao faktor koji *gura* ili *vuče* zapošljavanje, a potom utvrdite koja grupa motiva je brojnija. Svaki učesnik treba da odgovori na naredno pitanje: *Da li sam ja preduzetnik iz nužde ili preduzetnik koji koristi priliku?*

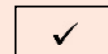
Vežba 4d. Diskriminacija na tržištu rada

Porazgovarajte o diskriminaciji na tržištu rada: šta ona znači? Dva hipotetička i uprošćena primera situacija na tržištu rada treba da budu predstavljena polaznicima, koji potom treba da označe jednu kao primer diskriminacije na ovom tržištu.

Situacija A:

Dva kandidata se prijavljuju za isti posao. Prema njihovim biografijama, kandidat X, pripadnica nacionalne manjine, je srednju školu i nema prethodno radno iskustvo iz oblasti za koju je vezan posao za koji konkuriše. Kandidat Y je pripadnik većinskog stanovništva, završio je osnovne akademske studije na fakultetu i ima 5 godina radnog iskustva u ovoj oblasti. Posao je dobio kandidat Y.

Situacija B:



Dva kandidata se prijavljuju za isti posao. Prema njihovim biografijama, oba kandidata imaju isto obrazovanje i prethodno radno iskustvo u ovoj oblasti. Zapravo je jedina razlika između njih u njihovom etničkom poreklu i polu. Kandidat X je pripadnica nacionalne manjine, a kandidat Y je pripadnik većinskog stanovništva. Posao je dobio kandidat Y.

Šta su razlozi za diskriminaciju (šta pojedinci smatrau tim razlozima) – uopšte? Da li ste vi nekad doživeli diskriminaciju i, ako ne, da li znate nekoga ko jeste?

SAMO-ZAPOŠLJAVANJE – KAKO?

Uopšteno govoreći, pojedinac može postati preduzetnik tako što započinjenovi poduhvat ili preuzima postojeći. Pošto većina preduzetnika započinje novi posao, fokus će biti na zv. start-up modelu preduzetništva.

Preduzetništvo se često shvata kao proces koji uključuje aktivnosti vezane identifikovanje poslovnih šansi i kreriranje organizacija kojima se te šanse iskorišćavaju. Akcija pokretanja novog biznisa započinje generisanjem nove ideje i prepoznavanjem poslovne prilike, a završava se registrovanjem poslovne organizacije.

Od ideje do poslovne prilike. Generisanje poslovne ideje je početni korak za sve preduzetnike. Iako je moguće i da preduzetnici prvo odluče da započnu sopstveni biznis, sa potom tragaju za interesantnom poslovnom idejom, ipak su ideje osnova/temelj preduzetničkog procesa.

Postoje različiti izvori poslovnih ideja: prethodno radno iskustvo, hobiji i lična interesovanja, ideja nekog drugog – prijatelja ili rođaka. Većina preduzetnika je pokrenula biznis u sektoru u kome su prethodno bili zaposleni.

Savet: Učite iz svog prethodnog radnog iskustva – rdite ono što znate da radite, učite iz okruženja i tragajte za idejama razgovarajući sa prijateljima, komšijama, poslovnim ljudima.

Poslovne ideje su vezane za nezadovoljene ili nedovoljno/neadekvatno zadovoljene potrebe potrošača, za nova tehnološka rešenja, identifikovanje specijalne tržišne niše i sl.

Ipak, većina preduzetnika započinje sa idejom koja ne podrazumeva uvođenje novina na tržište – *Najviše novih biznisa započinje starim idejama.* To ne treba da obeshrabri buduće preduzetnike, jer je lakše i manje rizično ući na postojeće, nego kreirati novo tržište.

Savet: Ne brinite ako Vaš biznis nije inovativan. Većina njih nije. Samo pokušajte da radite bolje od konkurenata, ili bar jednako dobro kao oni.

Pošto je rizik propadanja veoma visok, u ovoj fazi je ključno da se testira vitalnost poslovne ideje i da se ona prevedu u profitabilnu poslovnu priliku. Poslovni potencijal ideje se određuje na osnovu eksternih i internih faktora.

Savet: Pre investiranja, neophodno je proveriti poslovni potencijal poslovne ideje.

Vežba 4e: Šta je moja poslovna ideja i može li ona biti profitabilna?

Članovi grupe polaznika koji su zainteresovani za samo-zapošljavanje treba da predstavu svoje poslovne ideje. Porazgovarajte o izvorima, originalnosti i inovativnosti ideja, sličnosti ideja sa prethodnim radnim iskustvom polaznika.

Dajte polaznicima vremena da porazmisle o sledećem: započinjanje biznisa u kome oni ili njihova porodica imaju/nemaju prethodno iskustva; koji je vezan za lokalno/regionalno/nacionalno tržište. Koje su od ovih opcija najrizičnije, a koje najprofitabilnije? Zašto?

Odaberite jednu od predloženih ideja i upitajte polaznike da detaljnije opišu taj biznis tako što će odgovoriti na sledeća pitanja:

Proizvod/usluga – Koj problem svojih potrošača ovime rešavam? Koj proizvod i/ili uslugu im nudim? Ima li mogućnosti za uvođenje dodatnih proizvoda/usluga?

Potrošači – ko je moj tipični (ciljni) kupac? Zašto? Koje su njegove glavne karakteristike – pol, godine, obrazovanje, lokacija, prihodi itd.?

Konkurencija – Postoji li još neko na tržištu ko nudi ove proizvode/usluge? Zašto su moji bolji od istih/sličnih proizvoda/usluga na tržištu? Šta su moje slabosti u poređenju sa konkurentima? Kako mogu svoje proizvode/usluge učiniti drugačijim od konkurentskih – u očima potrošača? Mogu li učiti iz tuđeg poslovnog iskustva?

Ponuda – Gde ću kupiti proizvode koji su mi potrebni? Zašto biram određenog dobavljača – cena, lokacija, kvalitet i sl.?

Cena, distribucija, promocija – kako da formiram prodajnu cenu? Da li će biti drugačija od cena koje nude konkurenti? Ima li potrebe za distribucijom – kako da to organizujem? Kako da komuniciram sa ciljnim kupcima? Kako ću promovisati svoj biznis?

Poslovni prostor i lokacija – Da li imam svoj prostor ili ću iznajmljivati? Gde da moj biznis bude lociran? Koje su pozitivne i negativne strane moje lokacije?



Oprema – Koja je oprema potrebna? Šta posedujem, a šta moram da kupim/iznajmim?

Finansije – Koliko mi je novca potrebno da započnem biznis? Kako da obezbedim tu sumu – sopstvena sredstva/porodica/prijatelji/banka/podrška države?

Ludski resursi – Da li ću biti jedini zaposleni? Ako ne – koliko ljudi treba da zaposlim? Koje kompetence treba da imaju? Kako ću ih plaćati?

Za otpočinjanje biznisa, preduzetnik mora da obezbedi sredstva – materijalna, finansijska i ljudske resurse. Jedan od najvećih problema većine preduzetnika je finansiranje tj. obezbeđenje finansijskih sredstava. Osnovni izvori za finansiranje aktivnosti započinjanja biznisa su lična sredstva vlasnika/ce ili njegove/njene porodice. Pored njih, koriste se i druga sredstva iz formalnih (banke, programi državne podrške) i neformalnih izvora (prijatelji, rođaci).

Vežba 4f: Da li mogu da dobijem podršku za svoj biznis?

Ukažite polaznicima na postojanje određenih službi koje pružaju finansijsku pomoć preduzetnicima koji započinju svoje poslovanje (npr. Nacionalna služba za zapošljavanje – <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao/programi/pokreni-sopstveni-posao.cid205>, Fond za razvoj Republike Srbije – http://www.fondzarazvoj.gov.rs/uputstva_pocetnici.html, nacionalni Internet portal koji pruža informacije o programima finansijske i druge podrške, npr. *Preduzetnički servis* <http://www.preduzetnickiservis.rs/lista-programa/>). Iz registra izaberite program/instituciju koja podržava započinjanje biznisa i porazgovajte sa polaznicima o detaljima – šta su uslovi, da li ih oni ispunjavaju, kakve korake treba da preduzmu i sl.

Neformalni preduzetnici postoje u svakoj privredi. Nedostaci ovakvog poslovanja vezani su za ilegalnost i poslovanje „van knjiga“. Prednosti otpočinjanja legalnog biznisa, ili prelaska u formalni, legalni sektor, odnose se na pogodnosti kao što su redovno zdravstveno i penziono osiguranje, pristup formalim izvorima finansiranja, novim tržištima, obrazovnim programima i treninzima, pravna sigurnost i sl.

Kada registruje poslovanje, preduzetnik treba najpre da izabere pravni oblik. Pritom, treba da bude svestan prednosti i nedostataka svake pravne forme tj. oblika. U suštini, razlika između postojećih oblika se odnosi na potrebni kapital, broj vlasnika, nivo lične odgovornosti, tretman vezan za PDV i sl.

Vežba 4g: Registrovanje biznisa

Predstavite plaznicima uporedni prikaz različitih formi biznisa (primer se može naći na: <http://www.banat.rs/dokumenta/kako%20da%20zaponem%20biznis.pdf>).

Recite plaznicima da izaberu jednu formu i objasne razloge za izbor.

	Preduzetnik	Društvo sa ogran. odgovornošću
PDV tretman	Može biti van sistema PDV-a.	Uvek je u sistemu PDV-a.
Nivo lične odgovornosti	Preduzetnik odgovara za sve poslovne odgovornosti celokupnom ličnom imovinom.	Vlasnici ne odgovaraju ličnom imovinom za preuzete poslovne obaveze.

Proces registracije – korak po korak

1. Registracija u Agenciji za privredne registre; 2. Pravljenje pečata; 3. Otvaranje bankovnog računa (Spisak banaka koje posluju u Srbiji: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/50/50_2.html); 4. Otvaranje kartice poreskog obveznika.

Kao praktičnu ilustraciju procesa registracije, učesnici mogu popuniti jedan oficijelni prijavni formular za uspostavljanje i registrovanje novog preduzetničkog poduhvata (primer Agencije za poslovne registre: *Prijavni formular* je dostupan: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/preduzetnici/JRPPS%20PR%20-%20Osnivanje%20T.pdf>).

Vežba 4h: Priča o poslovnom uspehu.

Veoma je preporučljivo da pozovete nekog uspešnog preduzetnika – najbolje bi bilo da je to pripadnik romske zajednice. On/a treba da ispriča priču o svom poslovnom uspehu i odgovori na eventualna pitanja učesnika treninga. Trener treba da moderira diskusiju tako da se naglase problemi i saveti za njihovo rešavanje.

Na kraju sesije, trener treba da vodi završnu diskusiju. Koristite igre za ocenjivanje, upitnike, diskusije, kako biste dobili povratne informacije i procenili dobrobit članova grupe, efikasnost grupnog rada, uspeh u dostizanje postavljenih ciljeva, ispunjavanje individualnih očekivanja itd.



PITANJA ZA PROVERU RAZUMEVANJA MODULA 4:

- 1. Gde se mogu naći informacije o slobodnim (otvorenim) radnim mestima?**
- 2. Šta su “skrivena radna mesta” i kako ih možete naći?**
- 3. Koje korisiti proističu iz registrovanja u bazu podataka o slobodnim radnim mestima?**
- 4. Koje teme/informacije treba da sadrži Vaš CV?**
- 5. Objasnite razliku između preduzetnika koji iskorišćavaju mogućnosti i preduzetnika iz nužde.**
- 6. Na koja ključna pitanja treba da odgovorite kako biste ocenili profitabilnost svoje poslovne ideje?**
- 7. Da li možete računati na neku podršku kada započinjete poslovanje? Objasnite.**
- 8. Koje su osnovne razlike između različitih oblika legalnog poslovanja?**
- 9. List the main steps in the process of business registration.**

IZVORI ZA SRPSKI MODUL

1. Agencija za privredne registre (2015). *Registraciona prijava osnivanja*. Available at: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/preduzetnici/JRPPS%20PR%20-%20Osnivanje%20T.pdf>. (10/01/2015)
2. Bhava, M. (1994). A Process model of Entrepreneurial Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 9 (3): 223-242.
3. Caldwell, M. *How to track your expenses*. Available at: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>. (12/11/2014).
4. Fond za razvoj Republike Srbije (2015). *Biznis plan za startup kredite – Preduzetnici*. Available at: http://www.fondzarazvoj.gov.rs/files/plan_pocetnici_preduzetnici.pdf. (10/01/2015)
5. Fond za razvoj Republike Srbije (2015). *Kreditna podrška za početnike – Startup krediti*. Available at: http://www.fondzarazvoj.gov.rs/uputstva_pocetnici.html. (10/01/2015)
6. Griswold, A., Lubin. G. (2014). *17 Tricks Stores Use To Make You Spend More Money*. Available at: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1#ixzz3XNMKj3lw>. (27/1/2015).
7. Infostud (2015). *Konkursi za zapošljavanje*. Available at: <http://www.infostud.com/> (07/02/2015)
8. Lako do posla (2015). *Konkursi za zapošljavanje*. Available at: <http://www.lakodoposla.com/> (25/02/2015)
9. Lewis, M. (2015). *The Budget Planner*. Available at: <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>. (2/4/2015).
10. McKeever, M., (2014). *How to write a business plan*. Nolo.
11. Nacionalna služba za zapošljavanje (2011). *Radionica: Aktivno traženje posla – Radna sveska za učesnike*. Available at: http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/0/319_radna_sveska_atp1.pdf (12/01/2015)
12. Nacionalna služba za zapošljavanje (2013). *Vodič za preduzetnike – Kako da započnem svoj posao*. Beograd. Available at: <http://www.banat.rs/dokumenta/kako%20da%20zaponem%20biznis.pdf> (12/01/2015)
13. Nacionalna služba za zapošljavanje (2013). *Zahtev za biznis planom za subvenciju za samozapošljavanje*. Available at: http://www.google.rs/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=OCCgQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.nsz.gov.rs%2Flive%2FdigitalAssets%2F1%2F1028_zahtev_sa_biznis_planom_za_2013_godinu_samozaposljavanje.doc&ei=zymxVOaREJfsaOT0gJAP&usg=AFQjCNHqtrGgahlKWEzsjz1XabSe_B7I3Q&bvm=bv.83339334,d.d2s. (10/01/2015)



14. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Dok tražite posao*. Available at: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao>. (07/02//2015)
15. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Dokumenti – Arhiva Poslova*. Available at: http://www.nsz.gov.rs/live/dokumenti/pdf_arhiva_poslova_cid394. (07/02/2015)
16. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Edukacija*. Available at: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/edukacija>. (05/02/2015)
17. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Pokreni svoj posao*. Available at: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao/programi/pokreni-sopstveni-posao.cid205>. (12/01//2015)
18. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Registracija*. Available at: <http://www.nsz.gov.rs/app/public/candidate/registration.html>. (04/02//2015)
19. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Spisak agencija za posredovanje u zapošljavanju kojima je izdata dozvola za rad*. Available at: http://www.nsz.gov.rs/live/nudite-posao/agencije-za-posredovanje-u-zaposljavanju/spisak_agencija_za_zapo_ljavanje_kojima_je_izdata_dozvola_za_rad_cid170. (07/02//2015)
20. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Tražite posao – Prijavi se za posao*. Available at: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/svi-poslovi>. (06/02//2015)
21. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Uputstva za pisanje evropskog formata CV-a*. Available at: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao/evropski-format-cv.cid316>. (02/02//2015)
22. Narodna banka Srbije (2015). *Spisak banaka*. Available at: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/50/50_2.html. (12/01/2015)
23. Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
24. Preduzetnički servis (2015). *Podrška, subvencije i krediti*. Available at: <http://www.preduzetnickiservis.rs/lista-programa/>. (10/01/2015)
25. Preduzetnički servis (2015). *Vodič za preduzetnike – Kako započnem biznis*. Available at: <http://www.banat.rs/dokumenta/kako%20da%20zaponem%20biznis.pdf>. (10/01//2015)
26. Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3): 455-488.
27. Williams, E. (2011). *The Global Entrepreneur: How to Create Maximum Personal Wealth in the New Global Economic Era*. Bloomington: iUniverse.
28. Williams, G. (2014). *A Guide to Creating Your Ideal Household Budget*, *US News – Money*. Available at: <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>. (1/12/2014).

EVALUACIONI UPITNICI

MODUL 1- BUDŽET DOMAĆINSTVA – PLANIRAJTE UNAPRED I PAMETNO TROŠITE

Samoevaluacija zadovoljstva i znanja

Molimo Vas da podelite upitnike 1-4 učesnika nakon svakog završenog Modula. Kako biste bili u mogućnosti da povežete upitnike (kako biste znali za mišljenje svakog učesnika o svakom modulu), zamolite ih da stave identifikacioni kod na svaki pojedinačni evaluacioni upitnik (npr. ime psa).

Usmena uputstva za evaluacije će pružiti trener.

IDENTIFIKACIONI KOD	
Pol	
Godine	
Nivo obrazovanja	

Molimo Vas da ocenite aspekte **Modula 1** na skali smajlija, gde je 😊 odlično, 😊 dobro, 😞 loše, 😞 veoma loše

1. Da li ste uživali u ovom predavanju?	😊	😊	😞	😞
2. Vežbe su bile korisne za unapređenje mog znanja	😊	😊	😞	😞
3. Vežbe su mi omogućile da razmenim stavove i testiram sebe	😊	😊	😞	😞
4. Da li se povećao nivo vašeg znanja tokom ovog modula?	😊	😊	😞	😞
5. Koristiće mi ono što sam naučio na ovom treningu	😊	😊	😞	😞
6. Da li vam je ovaj modul bio od koristi za svakodnevni život?	😊	😊	😞	😞



1. Možete li se setiti nečega veoma važnog što ste naučili tokom treninga? Nešto vama značajno?
2. Šta vam se najviše dopalo na treningu? Navedite jednu stvar koja vam se veoma svidela.
3. Šta vam se najmanje dopalo tokom treninga? Navedite jednu stvar koja vam se nije svidela.
4. Šta biste još voleli da naučite o ovoj temi?
5. Da li ste pričali o ovom predavanju sa svojom porodicom, rođacima, roditeljima i prijateljima?

MODUL 2 – ŠTEDNJA ZA BUDUĆNOST

Samoevaluacija zadovoljstva i znanja

IDENTIFIKACIONI KOD	
---------------------	--

Molimo Vas da ocenite aspekte **Modula 2** na skali smajlija, gde je 😊 odlično, 😊 dobro, 😞 loše, 😞 veoma loše

1. Da li ste uživali u ovom predavanju?	😊	😊	😞	😞
2. Vežbe su bile korisne za unapređenje mog znanja	😊	😊	😞	😞
3. Vežbe su mi omogućile da razmenim stavove i testiram sebe	😊	😊	😞	😞
4. Da li se povećao nivo vašeg znanja tokom ovog modula?	😊	😊	😞	😞
5. Koristiće mi ono što sam naučio na ovom treningu	😊	😊	😞	😞
6. Da li vam je ovaj modul bio od koristi za svakodnevni život?	😊	😊	😞	😞

1. Možete li se setiti nečega veoma važnog što ste naučili tokom treninga? Nešto vama značajno?
2. Šta vam se najviše dopalo na treningu? Navedite jednu stvar koja vam se veoma svidela.
3. Šta vam se najmanje dopalo tokom treninga? Navedite jednu stvar koja vam se nije svidela.
4. Šta biste još voleli da naučite o ovoj temi?
5. Da li ste pričali o ovom predavanju sa svojom porodicom, rođacima, roditeljima i prijateljima?



MODUL 3 –POZAJMLJIVANJE UZ OPREZ

Samoevaluacija zadovoljstva i znanja

IDENTIFIKACIONI KOD

Molimo Vas da ocenite aspekte **Modula 3** na skali smajlija, gde je 😊 odlično, 😊 dobro, 😐 loše, 😞 veoma loše

1. Da li ste uživali u ovom predavanju?	😊	😊	😐	😞
2. Vežbe su bile korisne za unapređenje mog znanja	😊	😊	😐	😞
3. Vežbe su mi omogućile da razmenim stavove i testiram sebe	😊	😊	😐	😞
4. Da li se povećao nivo vašeg znanja tokom ovog modula?	😊	😊	😐	😞
5. Koristiće mi ono što sam naučio na ovom treningu	😊	😊	😐	😞
6. Da li vam je ovaj modul bio od koristi za svakodnevni život?	😊	😊	😐	😞

1. Možete li se setiti nečega veoma važnog što ste naučili tokom treninga? Nešto vama značajno?
2. Šta vam se najviše dopalo na treningu? Navedite jednu stvar koja vam se veoma svidela.
3. Šta vam se najmanje dopalo tokom treninga? Navedite jednu stvar koja vam se nije svidela.
4. Šta biste još voleli da naučite o ovoj temi?
5. Da li ste pričali o ovom predavanju sa svojom porodicom, rođacima, roditeljima i prijateljima?

MODUL 4 – POVEĆANJE PRIHODA

Samoevaluacija zadovoljstva i znanja

IDENTIFIKACIONI KOD	
---------------------	--

Molimo Vas da ocenite aspekte **Modula 4** na skali smajlija, gde je 😊 odlično, 😊 dobro, 😞 loše, 😞 veoma loše

1. Da li ste uživali u ovom predavanju?	😊	😊	😞	😞
2. Vežbe su bile korisne za unapređenje mog znanja	😊	😊	😞	😞
3. Vežbe su mi omogućile da razmenim stavove i testiram sebe	😊	😊	😞	😞
4. Da li se povećao nivo vašeg znanja tokom ovog modula?	😊	😊	😞	😞
5. Koristiće mi ono što sam naučio na ovom treningu	😊	😊	😞	😞
6. Da li vam je ovaj modul bio od koristi za svakodnevni život?	😊	😊	😞	😞

1. Možete li se setiti nečega veoma važnog što ste naučili tokom treninga? Nešto vama značajno?
2. Šta vam se najviše dopalo na treningu? Navedite jednu stvar koja vam se veoma svidela.
3. Šta vam se najmanje dopalo tokom treninga? Navedite jednu stvar koja vam se nije svidela.
4. Šta biste još voleli da naučite o ovoj temi?
5. Da li ste pričali o ovom predavanju sa svojom porodicom, rođacima, roditeljima i prijateljima?



OPŠTA EVALUACIJA TRENINGA ZA ROME

Molimo Vas da ocenite aspekte **TRENINGA** na skali smajlija, gde je 😊 odlično, 😊 dobro, 😞 loše, 😞 veoma loše



Koliko vam je predavač pomogao tokom izvođenja vežbi ?	😊	😊	😞	😞
Ovaj trening je ispunio moja očekivanja	😊	😊	😞	😞
Sadržaj je bio od značaja za moj život	😊	😊	😞	😞
Trening je bio dobar način za mene da promenim stavove o ovim temama	😊	😊	😞	😞
Trening je bio dobar način ya mene da naučim ove sadržaje	😊	😊	😞	😞
Uopšteno, koliko ste zadovoljni treningom	😊	😊	😞	😞
Opšti komentari:				

Kako biste poboljšali trening? (Označite sa X odabrane stavke)

- Smanjiti sadržaj obuhvaćen treningom.
- Povećati sadržaj obuhvaćen treningom.
- Učiniti aktivnosti više stimulativnim.
- Učiniti trening lakšim.
- Učiniti trening težim.
- Usporiti tempo treninga.
- Ubrzati tempo treninga.
- Omogućiti više vremena za trening.
- Skratiti vreme za trening.
- Dodati više video materijala u radionice.

Osnovni finansijski trening

Susret sa braćom Horvat

	<p>Petar (30 godina)</p> <p>Konobar Mesečni prihod 700 evra + 100 evra napojnice</p>
	<p>Jan (28 godina)</p> <p>Nezaposlen Mesečni prihod 200 evra od državne pomoći</p>

Petar i Jan su se školovali za konobare. Petar je završio školu i kada je stao na svoje noge, osnovao je porodicu. Danas, on radi u hotelu i zarađuje 700 € mesečno kao glavni konobar. Takođe dobija i nešto novca od napojnica.

Jan, koji je mlađi, je postao otac kada je imao 17 godina. Stoga, on nije završio školu jer je morao da počne da radi. Jan je ostao bez posla pre par nedelja, zato što je njegov šef otkrio da je Jan pozajmio nova cod firme. To je bio problem jer je novac nedostajao i onda su svi zaposleni moraju da daju za firmu nešto novca iz svog džepa (porodični budžet za štednju je bio potreban za funkcionisanje kompanije).



Tekući račun "nevidljivi automatski novčanik"

- Zahvaljujući ovom računu, osoba može obavljati bankarske transakcije – kao što je deponovanje novca, podizanje novca i slanje na druge račune
- Osoba ima pristup novcu putem internet bankarstva bilo gde u svetu i kad god želi.
- Trajni nalozi i direktna dugovanja, koja se redovno plaćaju, čine život lakšim (npr. kirija, voda, gas ...)
- Banke malo naplaćuju za održavanje tekućeg računa

	<p>Petar</p> <p>Posodavac uvek Petru uplaćuje novac na tekući račun. Za održavanje računa on mesečno plaća 5 evra. Njegov račun pruža uslugu koja mu štedi vreme i novac. On ceni bezbrižan život i nema nikakvih problema da plati mesečnu taksu banci. On shvata da banka pokriva njegove troškove, i kao i svaka druga kompanija mora da pravi profit. Takođe, on ne radi kao konobar samo zato što voli taj posao, već i zato što želi da taj novac troši na porodicu i nešto uštedi za njih.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan veruje da banka pljačka ljude i zato on nema nijednu. Dok je radio, uzimao je novac na ruke, a danas odlazi po novac od državne pomoći u poštu. On ne zna tačno gde troši sav svoj novac, ali na kraju meseca nema ništa. On voli kada njegov brat plaća karticom i kada on ne mora da traži novčiće u svom džepu. Ali, on je zadovoljan kada banka ne ostvaruje nikakav profit od njegovog novca, tako da radije ne pokreće tu temu. On je bio opljačkan puno puta u autobusu i zato što je morao nekako da preživi do kraja meseca bez dovoljno novca, pozajmio je nešto novca od svojih prijatelja. Ova iskustva mu i dalje nisu bila dovoljna da otvori račun u banci.</p>

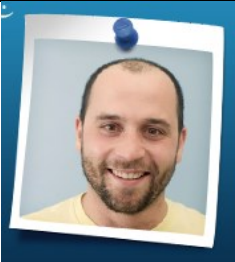

PITANJE

Direktna dugovanja:

- a) Ne volimo da plaćamo i plaćamo ih neredovno.
- b) Plaćamo novac redovno i automatski sa tekućeg računa.
- c) Ne plaćamo dok nam neko ne isključi struju ili gas.
- d) Plaćamo, ali samo kada nam isključe struju ili gas.

Platna ili debitna kartica "plastični novac"

- Zahvaljujući platnoj kartici možete podići papirni novac (na primer na automatima) bilo gde u svetu
- Ovo je najbezbedniji način za čuvanje novca – čak i ako ti neko ukrade karticu, lopov bi trebalo da zna vašu šifru (PIN) da bi platio vašom karticom i podigao novac
- Možete karticom platiti proizvode i usluge (putem terminala za plaćanje koji su konačno u svakoj prodavnici), čak i bezkontaktno
- Najuobičajenije su debitne kartice koje koriste novac sa tekućeg računa i imalac kartice koristi samo sopstveni novac
- Ove kartice se mogu koristiti za ulaz u biblioteke ili škole, ili ih takođe možete koristiti kao putno osiguranje.

	<p>Petar</p> <p>Petar je vlasnik debitne kartice. Zahvaljujući svojoj kartici, on može plaćati u radnjama, nije mu potrebno da koristi gotovinu i može podići novac sa računa u banci. Banka mu je ponudila mogućnost da aktivira prekoračenje (overdraft), što bi mu omogućilo da podigne i koristi više novca nego što ima na računu. Još nije koristio ovu uslugu, ali mu je bilo drago da kada je trebalo da potroši više novca nego što je imao na računu, nije morao da aplicira za kredit za samo nekoliko evra.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan nema račun u banci ni kreditnu karticu. Sve plaća gotovinom i kao džentlmen uvek ostavlja kusura prodavcu u radnji. U radnjama je česta situacija da prodavac nema dovoljno sitnine da vrati novac mušteriji. Uobičajena reakcija prodavca je da pita mušteriju da li on ili ona imaju nešto sitnog novca. Ako nema dovoljno sitnine, glavni nedostatak je taj što prodavac nema drugu opciju, već da vrati kao kusura dosta metalnog novca, a ne novčanica. Iako Jan zna da banka ima troškove za automate, terminale i osoblje, on nije voljan da plati za njihove usluge.</p>

PITANJE



Platna kartica je:

- Najopasniji način za čuvanje novca kod sebe.
- Najbezbedniji način za čuvanje novca kod sebe.
- Najbezzvredniji način za čuvanje novca kod sebe.
- Najnanositniji način za čuvanje novca kod sebe.



Internet bankarstvo "račun na web-u"

- udobna upotreba svog računa od kuće ili bilo kog mesta na - transferi, direktna dugovanja, trajni nalog
- obezbeđuje preglednost, čuva vreme i novac
- najlakši i najjeftiniji vid bankarstva
- ne postoji potreba za skidanje posebnih programa na kompjuteru, dovoljan je pristup internetu.

	<p>Petar</p> <p>Petar koristi internet bankarstvo da proveri svoje prihode i troškove. Zahvaljujući njemu, on može provriti svako plaćanje, a takođe je korisno i to što je svaki priliv i odliv sredstava vidljiv, tako da on može videti gde troši najviše novca, gde je moguće da uštedi novac itd. Dodatno, podesio je trajni nalog za plaćanje električne energije.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan plaća za domaćinstvo, gas i električnu energiju u gotovini. Odlazi u poštu svakog meseca i plaća in a destine dinara proviziju. Uopšte nema pregled koliko je platio ili gde su mu potvrde o plaćanjima. On svoj kompjuter koristi jedino za igranje video igara.</p>

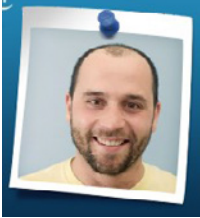

PITANJE

Internet bankarstvo je:

- a) najjednostavniji i najjeftiniji vid bankarstva
- b) najmlađi i najlepši vid kupovine
- c) najjeftiniji i najviši vid obrazovanja
- d) najjednostavniji i najnapredniji način dopune

Štedni račun "fleksibilna kasica"

- To je kombinacija tekućeg računa i načina čuvanja novca u ograničenom vremenskom periodu.
- Pruža višu kamatnu stopu od novca na štednji (kao i od oročenih depozita).
- Novac na računu nije vezan (kao što je i na tekućem računu).

	<p>Petar</p> <p>Petar još uvek nema štedni račun. Međutim, otvorio je račun za svog sina. On želi da njegov sin pohađa univerzitet i takođe želi da mu obezbedi bolje životne uslove. Iz tog razloga ima običaj da njegove poklone prosledi na štedni račun. Otkrio je da ima oko 30 evra mesečno na svom tekućem računu. Ovo je razlog zbog kojeg želi da ode u banku i otvori štedni račun kako bi imao koristi od kamate. On želi da bude spreman za teška vremena.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan nije štedeo novac čak i kada je imao posao. Kada je imao uspešan mesec, mogao je da zaradi oko 1 000 evra. Ali on je novac toršio jedino na zabavu. Imao je običaj da novac čuva u svom garderoberu. Ali ga je potrošio, zato što nije shvatao da mogu doći teška vremena kada će mu trebati. Sada, on bi koristio taj novac, zato što nema mesečne prihode.</p>

PITANJE

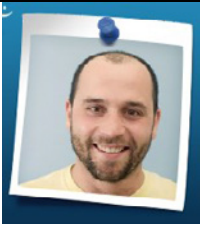
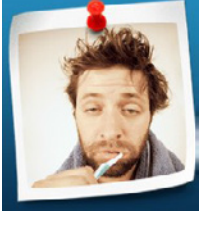
Zašto je dobro štedeti novac?

- Bolje je za medijaciju.
- Koristimo ga kao izvor sredstava u teškim vremenima i možemo investirati ili postati bogatiji.
- Stvara pritisak bakama i dekama da više poklona daju u novcu.
- Podržava razvoj didaktičkog, motoričkog i verbalnog izražavanja odraslih.



Oročena štednja "dugoročna kasica"

- Račun tokom određenog vremenskog perioda koji je koristan za pristup uštedenom novcu u banci.
- Kamatna stopa tokom ovog perioda ostaje nepromenjena.
- Novac je vezan / fiksiran sve vreme.

	<p>Petar</p> <p>Petar je dobio deo nasleđstva od svog dede. To je bilo 1000 evra. To mu je bilo dovoljno novca. Nije znao šta da kupi. Želeo je takođe nešto da uštedi, pa je odlučio da sačeka jednu godinu, da stavi taj novac na oročenu štednju i ako bude dobro (zdravlje, niko ne umre....) za jednu godinu će otići na letovanje na more. Kada je video nakon jedne godine koliko novca će dobiti od banke (kao klijent ima koristi od banke jer tamo štedi novac), odlučio je da odustane od letovanja i da štedi novac kroz višegodišnji depozit, koji će doneti mnogo više nego jednogodišnji depozit.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan se smejao kada je saznao da je banka Petru dala samo 40 evra više nego što je oročio na štednju. On je svoje nasleđstvo dao svom najboljem prijatelju koji je želeo da otpočne sopstveni biznis. Obećao mu je da će nakon jedne godine ulog biti dupliran. Ali biznis njegovog prijatelja nije bio tako uspešan. Jan je odlučio da mu ponudi da mu ne vraća duplirani iznos (kako mu je prethodno obećao), 1000 evra. Problem je bio u tome što prijatelj nije imao više novca da mu vrati, pa je rekao Janu da nema nikakav dokaz o pozajmici novca (ali u banci uvek postoji ova evidencija, tako da tamo niko ne može imati tu vrstu problema).</p>

PITANJE

Kamatna stopa je za razliku od tekućeg i štednog računa sa oročenim depozitom:

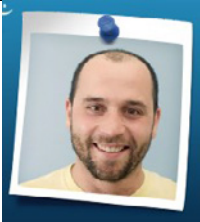

- Javna sve vreme.
- Kao tajna određeni period vremena.
- Ista sve vreme.
- Nije validna izvan zemlje.

Izvor: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Dostupno na:
<http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>

DODATAK UZ VEŽBU 3F

Kreditna kartica "kredit u vašem džepu"

- To je platna kartica zahvaljujući kojoj možete podići novac ili platiti novcem koji nije vaš.
- Ima prednosti kao i debitna kartica.
- Banka će odrediti vaš dnevni limit (takođe kreditni limit).
- Određeni vremenski period je besplatan "džepni zajam", ali onda morate uplatiti nešto novca kao kamatu na pozajmljeni novac.
- Kreditna kartica je takođe povezana sa brojnim popustima i bonusima.

	<p>Petar</p> <p>Petar odbija da uzme kreditnu karticu nekoliko puta. Iako zna da njeno korišćenje ne znači nikakav gubitak. Njemu nije potreban kratkoročni kredit, ali ukoliko bi mu nekad trebao, on bi radije uzeo potrošački kredit koji ima više benefita.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan je dobio kreditnu karticu koja mu je ponudila kratkoročni kredit od 2000 evra. Kartica je bila ponuđena od strane radnje sa elektronikom gde je mogao da je koristi. On je kupio TV. Posle mesec dana je dobio opomenu. Oni su pokušali da mu objasne da ako nema novca za TV bilo bi bolje da odabere potrošački kredit. Kreditna kartica je dobra jedino u slučaju da je on u mogućnosti da vrati novac nazad u kratkom roku.</p>

PITANJE

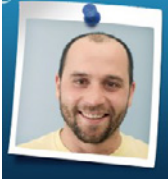

Novac na kreditnoj kartici je povezan sa kamatom:

- Samo u slučaju upotrebe u kombinaciji sa vaučerima.
- Nakon nekog vremena, kada klijent ne vrati novac nazad banci.
- Samo u slučaju kada je klijent koristio novac za otplatu kredita svom najboljem prijatelju iz detinjstva.
- Samo u slučaju kada se klijent izjasni da je potrošio novac na korisne stvari.



Kamatna stopa "novac stvara novac"

- To je cena novca
- Najčešće je izražena u procentu na godišnjem nivou
- Kamatna stopa na tržištu zavisi od iznosa kamate centralne banke
- Za depozite je cena koju banka plaća klijentu
- Za kredite je iznos koji klijent plaća banci

	<p>Petar</p> <p>Petar shvata da se njegov novac u banci ne čuva na sigurnom. Banka njegovom novcu daje vrednost putem investiranja ili pozajmljivanja. Ovaj proces je siguran. On dobija kamatu za svoj novac kao nagradu od banke (da je on "pozajmio novac banci"). On zna da banka takođe ima novac sa njegovog računa, ali on shvata da je to uobičajen process "on zarađuje u banci i banka zarađuje na njemu".</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan ne razume ljude koji su u stanju da stave svoj novac u banku. On radije sam troši svoj novac i njegova je teorija da ne podržava banku koja može imati neke koristi od njegovog novca. On ne shvata da on takođe može dobiti novac od banke. U njegovim godinama, naravno, on zna da je 201 evro više nego 200 evra ali ne može preživeti pomisao da neko može zaraditi novac na osnovu njegovog novca, čak iako on ne bi izgubio ništa, naprotiv, i on bi takođe imao koristi.</p>

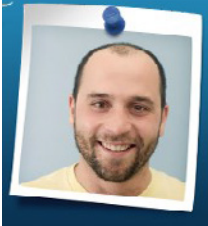

PITANJE

Kamata se najčešće izražava u:

- e) Litrima.
- f) Metrima.
- g) Procentima.
- h) U lubenicama po godini.

"Kredit za ono što želite"

- To je pozajmljivanje nešto novca za određeni vremenski period.
- Klijent će vratiti novac sa dogovorenom kamatom, a kamatna stopa se računa na ceo iznos (još neotplaćen)
- Kako biste uzeli više novca, potrebno je da imate garanta za kredit u slučaju da klijent nije u mogućnosti da otplati kredit (onda će garant otplati kredit umesto klijenta)
- Ponekad je kredit pokriven nečim (na primer za kredit firme za novu mašinu to može biti ta mašina) – to znači da ako neko ne otplaćuje kredit, banka može uzeti mašinu u svoje vlasništvo i prodati (kao način za povraćaj neuplaćenog novca)

	<p>Petar</p> <p>Petru još nikada nije bio potreban zajam. Navikao je da živi od novca koji ima i novca koji zarađuje. Ima nešto novca na računu, ali bi se plašio dag a pozajmi nekome. Naučio je iz iskustva svog brata koji je pozajmio 1 000 evra svojm prijatelju koji ih nije vratio. U banci mu je rečeno da zahvaljujući svom redovnom mesečnom prihodu neće imati problem u slučaju da mu je potrebno da uzme novac od banke.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan je došao u banku da pozajmi nešto novca nakon što je nekoliko meseci bio bez posla, ali su mu u banci rekli da to nije moguće, zato što je on rizičan klijent, nema nikakvu imovinu i oni ne mogu biti sigurni da će on redovno otplaćivati zajam. Tako da kada nije imao drugu opciju, on je otišao u kompaniju koja je bila u mogućnosti da mu pozajmi nešto novca, a njegov garant bi bila njegova baka. Ignorisao je činjenicu da će u ovoj kompaniji izgubiti više novca nego u banci.</p>

PITANJE

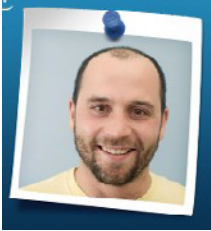
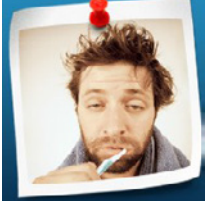
Kamatna stopa kredita treba da se računa:

- a) Na celokupan iznos pozajmljenog novca mesečno.
- b) Na pozajmljen novac godišnje.
- c) Na pozajmljen (još neotplaćen) novac godišnje.
- d) Godišnje kao "zahvalnica za pozajmljen novac"



Stambeni kredit "hipoteka"

- Dugoročni kredit – može biti i do 30 godina
- Prednost je u tome što naročito mladi ljudi mogu aplicirati za državnu pomoć za otplatu, a i banka doprinosi, takođe
- Danas je ovo najrasprostranjeniji način da mladi ljudi mogu da dođu do svog vlasništva

	<p>Petar</p> <p>Petar je dobio posao van svog grada. Pokušao je da izračuna svoje troškove i prihode i izračunao je da, iako bi mogao da dobije bolju platu, kirija bi bila previsoka da bi se preživelo od tog novca. Iz tog razloga je odlučio da od banke zatraži stambeni kredit. Zato što je dobar klijent bez problema, nije imao nikakvih problema da ga podigne. Banka je izračunala maksimalan mogući iznos koji može da mu da, prema njegovom mesečnom prihodu. On je radije uzeo niži iznos i odlučio da sačuva novac u rezervi, kako bi uštedeo nešto novca od svoje plate.</p>
	<p>Jan</p> <p>Jan nikada ne bi uzeo stambeni kredit. Čuo je da nakon pozajmljivanja novca, banka ima toliko koristi da onda može izgraditi novu banku. On zna da će naslediti kuću nakon smrti svoje bake, tako da se on oslanja na nasleđe.</p>

PITANJE

Hipotekarni kredit je iz perspektive vremena:

- Srednjeročni.
- Kratkoročni.
- Sezonski.
- Dugoročni.

Izvor: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Dostupno na:
<http://www.nadaciaslsp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>

